دعوة للإيجابية

مع النفس والآخرين

محمد فتحى
خبير إدارى



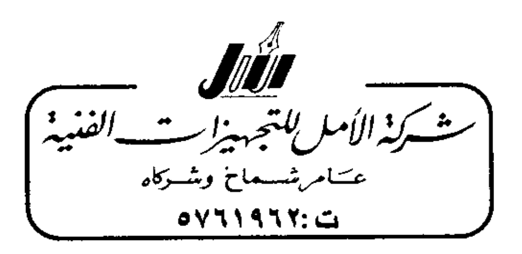
دعوة للإيجابية مع النفس والآخرين

محمد فتحي

خبير إداري

الطبعة الأولى ١٤٢٣هـ / ٢٠٠٢م

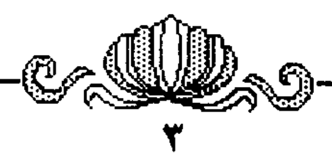
رقم الإيداع : ٢٤٥٦ / ٢٠٠٢
الترقيم الدولي : I.S.B.N.
977-265 - 349 - 4





دار التوزيع والنشر الإسلامية
مصر - القاهرة - السيدة زينب ص. ب ١٦٣٦
٢٥١ ش بورسعيد ت: ٣٩٠٠٥٧٢ - فاكس: ٣٩٣١٤٧٥
مكتبة السيدة: ٨ ميدان السيدة زينب ت: ٣٩١١٩٦١

المحتويات



المقدمة

عاش الأستاذ ماضى حياة هادئة دائمًا دون أى مشكلات لم يكن بها ما يعكر صفوها؛ فهو ملتزم بمبدأ عاش به ومات عليه وهو الابتعاد عن الناس حتى أنه عند وفاته أوصى ابنه الوحيد مضارع أن يسير على نفس نهجه فما كان من الابن إلا الالتزام بما أوصاه به أبوه بل زاد عليه بأن ابتعد عن الناس تمامًا وعاش حياته فى هم دائم وقلق مستمر بأن يقترب منه أحد أو يدنو هو منهم حتى ولو كانوا على الخطأ.. وصلت حياته إلى حد الذعر من الناس.

ولسوء حظ مضارع ماضى أنه تزوج من سيدة كانت تحب الناس وتتعامل معهم قبل أن تتزوجه فلما عاشا معا تعودت على طبعه وتطبعت به فانقطعت معه عن الناس ولكن أنجبا ولدا أسمياه مستقبل مشرق تيمنًا بأن يكون على نفس شاكلتهما ولكن لم يكن لهما ما أرادا، فهذا المستقبل المشرق كان يحب الناس ولم يكن يخاف منهم.. يختلط بهم ويتعلم منهم.. يؤثر فيهم ويتأثر بهم، وكثيرًا ما حدثت مشادات بينه وبين أبيه خاصة فى هذا الأمر إلى أن جاء اليوم الذى أنهى حياة الأب بأن تناقش مع ابنه وأمره بأن يبتعد عن الناس، كما يفعل هو وكما فعل جده من قبل، وفى هدوء تقدم الابن وأمسك بيده مخطوطًا وقال لأبيه: لماذا لا نبدأ من الآن؟

علينا ألا نسقط فى بئر عميقة لا نجد فيها سوى السلبية من الناس والخوف منهم، علينا أن نعيش مع الناس نأخذ منهم ويعطوننا.. نقى حياتنا وحياتهم من عثراتها، نحن نحتاج إلى أنفسنا وإلى الناس وكذلك هم يحتاجون إلينا، وأن



نصبر على أذاهم ونتعامل معهم خيراً من أن نعتز لهم.

فوجئ الأب بما يقال فخطف المخطوطة من مستقبل مشرق ووجد فيها عبارات محددة مثل:

- من أين نبدأ؟
- من هنا نبدأ.
- السقوط فى بئر السلبية والنجاة منها.
- بناء الإيجابية داخل النفس.
- مهارات ضرورية للنجاح فى الإيجابية.
- المواجهة والثقة فى التعامل مع النفس.

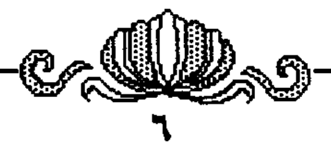
وقع المخطوط من يد مضارع وسقط هو مغشيًا عليه لفترة طويلة فلما أفاق وجد ابنه مستقبل مشرق أمامه يقبل يده سأله سؤالاً واحداً: هل ما حدث بيننا من حديث كان حلمًا أم حديثًا حقيقيًا؟

أجابه الابن أن الأمر حقيقي ولم يكن حلمًا وبأنه مصرٌّ على كل ما قاله بأن علينا جميعا أن نبدأ من جديد.. فخرّ الأب مضارع ميتًا من هول الحقيقة وظلت بجانبه المخطوطة والتى تحمل عنوان

«دعوة للإيجابية مع النفس والآخرين»

والتى تدور حول اعتزال ماضى سلبى عشناه ومضارع نستفيد من أخطائه لنواجه غداً مستقبلاً مشرقًا.






من أيـــن
نبـــدأ؟

من أين نبدأ؟

الواقع يقول إننا نقوم دائما بتعديل أنفسنا وسلوكنا ليتناسب مع نمط حياتنا وتغيراتها، فنحن نتعامل مع رؤسائنا ومسئولينا بغير الطريقة التى نتعامل بها مع زملائنا ومرؤوسينا، وكذلك نتعامل مع والدينا بشكل يختلف عن أطفالنا.

ولكن الذى يحدث أننا أحيانا كثيرة ما نتعامل بنمط محدد وواضح فى حياتنا، وشبه ثابت عند أفراد كثيرين فى عملنا، وحتى فى حالة وجود موقف غريب علينا، ويتطلب نمطًا غير الذى اعتدنا عليه نجد أنفسنا نتساءل ماذا نفعل ونجد أنفسنا فى حيرة من أمرنا.

لماذا ؟

لأننا لا نعرف البداية

أين تكمن البداية ؟ -

ابدأ الآن بأن تعرف من أنت فإذا عرفت ارتاحت نفسك وتنبهت إلى ما يدور حولها. وأول مبادئ الراحة النفسية أن تعرف أين يكمن الخطأ.

فابدأ بأن تعرف أين الخطأ داخل نفسك فى كل شىء، فى حياتك، فى عملك.

مع زوجتك وأولادك وحياتك الشخصية مع نفسك.

والآن . .



فـى عمـلك :

– هل تحب فعلا العمل الذى تقوم به؟

– هل ستكون سعيدا لو ظللت بقية حياتك تعمل فى مثل هذا العمل؟

– هل يمكنك أن تستمر فى هذا العمل لو قل الأجر الذى تتقاضاه؟

– هل تشعر بالفخر بعملك هذا؟

– هل تتحدث مع الآخرين عن عملك ومستقبلك فى هذه المهنة؟

– عندما دخلت إلى هذه المهنة، هل كان القرار قرارك أم كانت صدفة فجائية؟

– هل تتخيل نفسك سعيدا فى مهنة أخرى غير التى تعمل فيها الآن؟

– هل وأنت ذاهب إلى عـملك تكون فى حـالة حـمـاس شـديد للعـمـل أم تجـر قدميك جرا مضطرا وإلا أجبرت على ترك الوظيفة قسرا؟

– فى عملك الحالى، هل تبحث عن مهام تبعث على التحدى وتقدم الجديد فيها أم الأمر لديك روتينى ولا تحبذ الدخول فى تحديات جديدة؟

– هل عملت عددا أكبر من ساعات العمل المحددة لك؟

– هل تبحث دائما عن كل ما هو جديد فى مجال عملك وتهتم به؟

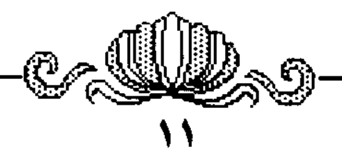
– ما خطواتك الجديدة لتحسين قدراتك ومهاراتك فى هذا العمل؟ هل لك أن تحددها لنفسك وتقيمها دون مبررات؟



- هل فكرت فى تغيير عملك الحالى؟
- هل ترى أن مديرك وشركتك لا يستحقان أن تعمل معهما فأنت خسارة فيهما؟
- عندما تكبر فى السن، هل تتخيل نفسك تحكى لأولادك وأحفادك عن عملك هذا بمنتهى الفخر والحب بما صنعت؟
- إذا قامت المؤسسة التى تعمل بها الآن بإعطائك مكافأة عظيمة-احلم من فضلك- هل تصدق هذا الحلم؟ أم أنك ترى أنهم لن يفعلوا هذا أبدا؟

مع زوجتك وأولادك وحياتك الشخصية :

- هل لزوجتك وأولادك تقدير فى حياتك؟
- لماذا؟
- هل زوجتك مثلما تخيلت وتوقعت؟
- هل هى أسوأ مما تخيلت؟
- هل أولادك مثلما كنت تحلم بهم فى الصفات والأخلاق والتربية؟
- هل لديك وقت تقضيه مع عائلتك لتصحح لهم ما تراه خطأ أم تأخذك الدنيا سعيا وراء أكل العيش والمال؟
- هل علاقاتك بأسرتك وأسرة زوجتك مترابطة وتصلها دائما؟
- هل تحب والدة زوجتك (حماتك) وتقدرها مثل والدتك؟ أم تجد أنها شيطان لا يتفوه دائما إلا بشر؟



- هل تحب دائما أن تحيا حياة أحلام اليقظة؟
- هل تعيش فى حلم أن تكون رئيسا أو وزيرا قويا تحكم وتنهى فى الخلق؟
- هل أنت دائما ما تقدم التنازلات لزوجتك وأولادك بدعوى أن تكون رجلا معطاءً؟
- هل تتمنى أن تتخلص من زوجتك وحماتك معا وتعيش فى حلم جميل يسوده السكون والهدوء؟
- بصراحة هل أنت موضع احترام بين أفراد أسرتك وجميع من حولك؟
- هل يتجاهلك الآخرون ولا يهتمون بك؟
- هل من حولك يمثلون أهمية كبيرة لك؟
- هل أنت حريص على الاتصال يوميا بأسرتك من العمل لتطمئن عليهم.

مع نفسك :

- هل تحرص على أن تستجم مع نفسك وبمفردك أم تأخذ أحدا معك؟
- هل تفكر فى الأنشطة التى سوف تقوم بها فى إجازتك أم تذهب وتدع نفسك للريح أيما تجئ أطير معها؟
- هل تخطط الأنشطة التى تنوى القيام بها أم ترمى الحمل على الآخرين ليعدوا ويختاروا هذه الأنشطة أم هم يعدون وتشارك أنت فقط دون رأى منك؟
- هل تقضى وقت فراغك فى شىء مفيد أم تقضيه فى تسلية عادية غير مفيدة



ولا تتطلب حركة؟

- في وقت فراغك أو إجازتك، هل تتمنى مجيئها لتنجز بعض الأعمال المتأخرة أم لتنام أم لتفكر في جديد يدفعك نحو التميز؟

- هل تسدد فواتير الكهرباء والتليفون وكل ما يقتضي أن تقوم أنت بسداده في وقته المحدد أم تتركه إلى آخر موعد فهو أمر مزعج لك؟

- أفضل نشاط تقوم به، يكون وأنت منفرد مع نفسك أم مع أحد أفراد أسرتك أو أي شخص آخر؟

- هل لك إجازات ثابتة، أم حسب العمل والظروف والحياة و...؟

- هل دائما ما تسمع كلاما غير محبذ لك من أقرب الناس لديك عن أهمية أن تكون إنسانا آخر غير الذي أنت فيه؟

- هل لديك عمل تطوعي تقوم به في إحدى المؤسسات الخيرية وتواظب عليه؟

- هل تنام بصورة كافية أم تنام كثيرا؟

- هل تجد وقتا للنوم أم أنت دائما مجهد؟

- هل تندم لأنك اتخذت مسارا خاطئا في حياتك واختار آخرون أمامك مسارات أخرى ونجحوا؟

- هل تعرف لماذا نجح الآخرون وفشلت أنت؟

- هل ترى أن المحسوبية لها دور في نجاح الآخرين الذين نجحوا ممن تعرفهم، أم



أنهم اجتهدوا فى أعمالهم وتصرفوا بطرق ذكية فى بناء علاقات قوية مع الآخرين مكنتهم من تحقيق أحلامهم المشروعة دون أن يخسروا أنفسهم؟

- هل ترى أنك أنت نفسك الذى كنت تتمناها من قبل؟

والآن.. إذا كنت قد أحسست بحزن وغم لما قمنا به من إثارة نفسك على نفسك.. قم معنا - ونحن لن نتركك - باستكمال هذه المرثية لك، فهى لك لكى نبدأ معا.

○○○○○




مـــن هنـــا
نبـــدأ

من هنا نبدأ

فيما سبق كنا نحاول أن نستثير الهمة بأن نبحث داخلك عنك، والآن وقد فعلنا فنحن نتطلع إلى تحديد كينونة سلوكك ومدى قوته وضعفه، حتى تحدد بنفسك دونما تدخل من أحد ما تحتاج إليه لتقوم به، حتى لا تشعر بحرج أو شفقة من أحد لتبدأ بنفسك لتساعد ذاتك. ونحن هنا في البداية نضع أمامك خمسة عشر سؤالا سوف يتضح منها لك ما مستوى سلوكك الايجابي.. وعليه فبداية التشخيص السليم بداية الحل الصحيح.

- أطلب من الآخرين - أيما كانوا رؤساء أو زملاء أو زوجتي- القيام بالمهام والأعمال المطلوبة مني دون شعوري بالذنب أو الحرج.
- حينما يُطلب مني أي عمل من أي شخص ولا أرغب في القيام به أعبر عن رفضي القاطع وأقولها له «لا» بمنتهى الصراحة ولا أشعر بالذنب أو الحرج.
- لا أشعر بالحرج أو الارتباك حينما أخاطب مجموعة كبيرة من الناس.
- رأيي صريح ومعلن في كل شيء بداية من رأيي في مديري وحتى زوجتي.
- عندما أغضب يعرف من أمامي بسرعة فوجهي يظهر عليه انفعالاتي وبوضوح شديد.
- عندما أغضب أعبر عن شعوري بالغضب بشكل متزن وهادئ ولا ألقي باللوم على أحد ولا أقوم بالتجريح.



- أجد فى نفسى سعادة بالغة حينما أتكلم مع مجموعة كبيرة من الناس.

- إذا وجدت نفسى لا أتفق فى وجهة نظر مع مجموعة من الناس أو مع زوجتى يمكننى أن أتمسك بوجهة نظرى وبقوة دون أن أشعر بحرج أو إحساس بعدم اللياقة فى التعامل.

- إذا أخطأت أعترف بذلك وفورا.

- إذا تسبب أحد الأفراد فى مشكلة لى لا أدعه حتى يعرف ذلك.

- إذا ما قابلت غريبا فجأة فى أحد الاجتماعات أو غيرها أكون مرتاحا وآخذ الأمر بيسر وسهولة ولا أشعر بحرج أو ارتياب.

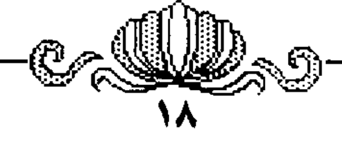
- لا أسفه ولا أحقر آراء الغير، وإطلاقا لا استعمل ألفاظا مثل: غير منطقى، غير عقلانى، بعيد عن العقل، غبى، ....

- عادة ما أفترض أن الناس أكفاء وأهل للثقة ولا أجد صعوبة فى تفويض الغير للقيام بمهام أحددها لهم.

- أنا والآخرون لدينا احتياجات، لهم الحق فى تلبيتها وأنا أيضا، فما المانع أن أفوز ويفوز معى الآخرون، فكلنا لابد أن نحقق ما نريد.

- إذا ما قمت بعمل جديد لأول مرة ولم يسبق لى أن قمت به أشعر بالثقة والتفاؤل فى الانتهاء منه بأحسن النتائج إن شاء الله.

والآن أعط لكل سؤال خمس درجات. وحدد كم تأخذ من هذه الدرجات الخمس لكل سؤال.



الأصل أن يجتمع لديك (٧٥) درجة .

●● فإذا ما اجتمع لديك أكثر من (٦٠) درجة فأنت قد بدأت وتعرف طريقك نحو الإيجابية .

●● وإذا ما حققت أقل من ٦٠ درجة وحتى ٤٥ درجة فأنت فى بداية الطريق الإيجابى واتجاهك السلوكى بدا معقولا جدا ونحن هنا معك لنزيد من هذه الإيجابية .

●● وإذا ما حققت ٤٥ درجة وحتى ٣٥ فأنت رجل إيجابى ولكن فى مواقف ومواقف وغالبا ما تكون عدوانيا أو سلبيا فى كثير من الأحيان .

●● وإذا وجدت نفسك حققت أقل من ٣٥ درجة لا تندم على ما بدأت فيه من قراءة هذا الكتاب، فقط استكمل معنا ولا تخش مزيدا من الإحباطات .

○○○○○



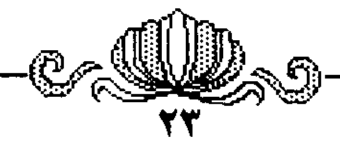

السقوط فى بئر السلبية
والنجاة منها

السقوط في بئر السلبية والنجاة منها

- من منا يشعر بالسلبية دائما وأنه ليس هناك أمل؟
- من منا يعتز بنفسه دائما ويثق بذاته؟
- من منا مصاب بداء الفشل المزمن؟
- من منا ينجح فى كل ما يريده وباستمرار؟
- من منا أسير روتين حياته؟
- من منا يستطيع أن ينتج كل يوم جديد بفكر متجدد؟
- من منا نفسه؟

كل الناس فى كل العالم لديهم نقاط قوة وضعف والكل ينجح ويفشل، يقع ويقوم مرة أخرى، يتعثر ولكن لا يظل على الأرض بل ينهض بنفس مستوى السقوط، لا ليقف لينفض عنه تراب الأرض بل ليتعلم لماذا سقط ووقع، هذا هو الفارق بين ضدين: السلبية والاعتزاز بالنفس.

انظر لنفسك: ما مصادر قوتك وكيف تنميها وما نقاط ضعفك وكيف تقويها، هل تعرف ذلك عن نفسك.



انظر لنفسك هل أنت :

- تؤثر فى الآخرين ليؤدوا الأعمال التى تريد إنجازها .
- تقنع الآخرين لتحقيق أهداف ما بحماس .
- تحث الآخرين على العمل وباختيارهم .
- ناضج ولست صاحب تصرفات طفولية .
- صاحب همة نفس عالية حيث قوة الشخصية والإقدام والعزم والتصميم .
- صاحب قدرات إدارية كالتخطيط والتنظيم والتوجيه والتعليم والإنجاز واتخاذ القرارات .
- منطقى وحاسم فى الأمور .
- نشيط ويقظ .
- تتطلع نحو الأفضل .
- تستطيع تدريب الآخرين على أى شىء من جانبك .
- تعرف عملك جيدا وكل شىء عنه .
- تستطيع أن تحقق إنتاجية عالية بتكلفة منخفضة وبجودة رائعة .
- لديك القدرة على مواجهة أزمة بهدوء .
- تداوم على التعلم لتحسين أدائك .



- تحافظ على لياقتك البدنية.

- تراعى مشاعر الآخرين.

- تمسك نفسك عند الغضب وتمسك انفعالاتك.

- لديك القدرة على الاستماع للأفكار المعارضة.

- تقدر على أن تتكيف مع شخصيات جديدة متنوعة ومتباينة.

- صاحب مظهر جيد.

- متفائل وتنظر للأمام.

- إلى غير ذلك من الصفات العديدة.

إن لم يكن بك أى صفة مما سبق أو بك عكس كل هذه الصفات فلا تيأس ولا يدعوك هذا إلى السلبية فى حياتك.

فقط حدد بنفسك أى صفات أخرى تجدها فى ذاتك.. فقط ابتعد عن قول إنك العبقرى الوحيد فى هذه الدنيا وأنك تفهم فى كل شىء والناس لا يعرفون أى شىء.

إن لم تتخلص من هذه الصفة، فهذا المكان ليس لك، اذهب إلى أقرب طبيب نفسانى وإن تخلصت من هذه الصفة أو ليست موجودة بك فأبشر فنحن فى طريقنا للخروج من البئر اللعينة فقط:

- لا يوجد إنسان كامل على وجه الأرض.

- إن لم تجد فى نفسك أية صفة تدفعك للأمام يكفيك صدقك مع نفسك ومن



هنا فأبدأ.

- أصبحت الآن صاحب قيم فأنت رجل صادق أمين مع نفسك، وهذا الرجل نادر الوجود فالأمانة والصدق صفات صعب العثور عليها فى تلك الأزمنة فهنيئا لك يا رجل.

- تعلم مما فشلت فيه فالضربة التى لا تقصم ظهرك وتقتلك تزيدك قوة وعنادا مع الظروف.

- لا تغرق فى محيط الماضى بأن تحيى التجارب الفاشلة، انظر إلى المستقبل، ماذا سوف تقدم غدا.

- لا تُضع وقتك هباءً، استثمره ولاتجلس إلا مع الإيجابيين الواثقين فى أنفسهم ولاتجالس شياطين السلبية والتغنى بماضى الإنجازات السابقة.

- انظر لنفسك ماذا تحتاج: تعليم تعلم، تدريب تدرب، لغة ادرس، خبرة اعمل وشارك الآخرين، اتخذ لنفسك ما يصونك ويصرفك عن ماضى لعين، فأنت الآن فى رحاب الفكر الإيجابى وامنع الأفكار السلبية أن تراود ذهنك واستبدلها بأخرى إيجابية.

- اعرف أن البداية هى أصعب جزء فى أى عمل.

- خصص وقتًا للتفكير والتخطيط، فكر فى أهدافك واحسب تقدمك فيها وحدد الأفعال التى يجب أن تقوم بها حتى تحقق هذه الأهداف.

- ابدأ يومك بإيجابية.. فكر فى الأشياء المحببة إليك والتى تسعدك ولا تفكر فى



المشكلات التى من الممكن أن تحدث .

- كن واقعيًا حدد لنفسك أهدافا يمكن تحقيقها ثم قم بتقسيمها إلى أهداف صغيرة، وحاول أن تحقق شيئًا واحداً على الأقل كل يوم لتصل فى النهاية إلى أهدافك .

- خاطر فليس هناك ما يمنع من المخاطرة ولكن خاطر بشكل مدروس وتحمل المخاطرة ما دمت مقتنعًا بصحة فكرتك .

- تعلم دائمًا الجديد وإلا مت كمداً نتيجة أنك أصبحت تمثالاً لا حراك فيه . فالجديد يصنع التغيير والتغيير يبعث الدفء والحياة فى الأوصال ويبعدها عن السكون والموات والحياة العملية مثل دراجة لن تقع من فوقها ما دمت تجرى بها .

- لا شيء فى هذا العالم يستطيع أن يحل محل المثابرة ولا حتى الموهبة .

- راقب أفكارك لأنها ستصبح كلمات، راقب كلماتك لأنها ستصبح أفعالاً، راقب أفعالك لأنها ستصبح عادات، راقب عاداتك لأنها ستصبح أخلاقًا، راقب أخلاقك لأن مصيرك يتعلق بها .

- فكر قبل أن تتحدث حتى لا تندم على كلام لك وسيطر على أعصابك .

- ارتد من الملابس المناسب لك واعتن بمظرك فهذا سيدفعك إلى الثقة بنفسك وثقة الآخرين بك .

- لا تنس صحتك . . مارس الرياضة وبانتظام وحافظ على هيئتك فلن تكون إيجابيًا وأنت كسول أو صاحب وزن الفيل .



–أعط للآخرين ولمصالحهم دون أن تتوقع أى شيء فى المقابل.

– لا تحب ما أنت عليه بل احبب ما يمكن أن تكون عليه.

– لا تسع أن تقلد الآخرين فى تصرفاتهم فلن تكون هم بل ستكون مسخًا منهم وليس لهم.

– كن حاسمًا دون تسرع عند اتخاذك قرارما.

*** خذ وقتك الكافى للتفكير فيها.**

*** لكل قرار نتائجه إذا حددت هذه النتائج فسوف يساعدك ذلك فى اتخاذ القرار.**

*** لا تدع الآخرين يقررون لك فالقرار قرارك وحدك وأنت تتحمل مسئوليته.**

*** إذا أخطأت لا تقع فى البئر مرة أخرى، صحح أوضاعك واستفد مما وقعت فيه، استفد من الخسارة.**

– كل شيء تحلم به وتتصوره وتؤمن به يمكن أن يتحقق فقط إذا توافر لك الفكر الإيجابى لتحقيقه.

– اختر قدوة لك تتمنى أن تكون مثلها وتابع سيرتها وأسباب نجاحها حتى تسير على نفس النهج وتصل إلى نفس المستوى الذى تأمله.

– أخيرًا أطلق العنان لنفسك لتحقق كل ما تريده على المستوى الشخصى وفى العمل وفى كل حياتك.

– لا تنس عمالقة أثروا فى العالم بفعل الإيجابية فى حياتهم:



- ***الخلفاء الراشدون: بأفعالهم وأعمالهم الخالدة.***
- ***خالد بن الوليد: سيف الله الذى لا يسل إلا على الأعداء.***
- ***ربعى بن عامر: الرسول إلى رستم قائد جيش الفرس.***
- ***عمرو بن العاص: أرطبون وداهية العرب وفاتح مصر وقاهر الرومان.***
- ***ذو القرنين: بتوظيفه لجميع القدرات المادية والبشر فى بناء سد يأجوج ومأجوج.***
- ***هدهد سليمان: برفضه أن يرى قوما يعبدون الشمس من دون الله.***
- ***هيلين كلير: لم تكن تسمع أوترى فكانت رمزًا للإيجابية المطلقة.***
- ***رونالد ريجان: رئيس أمريكا الأسبق وكان ممثلاً فى بداية حياته.***
- ***جورج فورمان: بطل العالم فى الملاكمة وكان عامل تجميع إلكترونيات.***
- ***غاندى: زعيم الهند المتحدى لإنجلترا بالصبر والصمود.***
- ***محمد إقبال: مؤسس باكستان الجديدة.***

– فاختر لنفسك هدفًا وابعث فى نفسك الهمة لتصل إليه.

والآن بعد كل ما سبق هل يمكنك أن تعتمد على نفسك، جرب فلن تخسر شيئًا هل:

١ – عندما تواجه مشكلة ما يكون أول رد فعل منك هو أن:

أ – أحاول حلها بطرق مختلفة.

ب – أستعين بشخص آخر لحل المشكلة.



جـ – أؤجل حل المشكلة حتى يتم حلها من تلقاء نفسها .

د – أتنحى عنها فهى صعبة ولا يمكننى أن أتعامل معها .

٢ - فى وقت أزمة ما ، يفترض الناس من حولى أننى سوف :

أ – أقوم بدور القائد فأساعد نفسى والآخرين .

ب – أقدر على حل الأزمة الخاصة بى فقط .

جـ – أظل هادئًا وأطمئن من حولى .

د – أصاب بالفزع والهلع .

٣ - إذا طلب منى إنسان مساعدة فى وقت غير مناسب لى ربما :

أ – أترك ما أفعله وأساعده .

ب – أؤجل المساعدة وأحدد له وقتًا نبدأ فيه .

جـ – أخبره أننى مستعد لمساعدته ولكنى مشغول الآن .

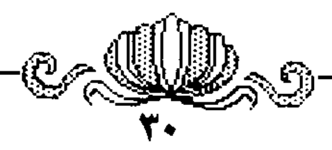
د – أغضب منه لأنه لا يشعر بمدى مشغوليتى الحالية .

٤ - فى كثير من الأحيان أكون أنا ممن يتنازل تجنبًا للصراع :

أ – صواب .

ب – بحسب الظروف .

جـ – خطأ .



٥ - عندما يحتاج شخص - قريب لى فى عمل أو خلافه - إلىَّ مساعدة ما فى مشروع هام :

أ - يلجأ إلىَّ أولاً .

ب - يلجأ إلىَّ إذا أدرك أنه فى مجال معرفتى .

جـ - يلجأ إلىَّ عندما لا يجد أحداً سواى .

د - لا يلجأ إلىَّ أبداً .

٦ - عندما يحتاج صديق أو قريب إلى نصيحة يعرف أنى سوف :

أ - أقدم له اقتراحات كثيرة ليدرسها .

ب - أنصحه بما أعتقد أنه أفضل طريق للقيام بهذا العمل .

جـ - أطلب منه أن يقوم بما أراه الأفضل .

د - أراوغه .

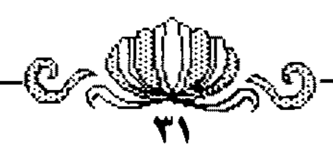
٧ - إذا ما كنت عضوًا فى فريق عمل كبير ونجح الفريق فى عمله وقام الآخرون بشكر أعضاء الفريق وتقديرهم مقابل جهودهم بينما لم تقدر جهودك :

أ - لا شيء، فأنا أتقاضى أجرا مقابل جهدى .

ب - أتأكد بهدوء من أن الإدارة على علم بإسهاماتى وجهودى .

جـ - أطلب من باقى أعضاء الفريق أن يقدروا إسهاماتى وجهودى .

د - أفترض أننى لم أقدم إسهامات جيدة كإسهامات زملائى فى الفريق .



٨ - وعدت أسرتك أنك سوف تتنزه معهم يومًا ما ، وعند خروجك معهم من المنزل اتصل عميل مهم تليفونيًا ويطلب طلبا ما يؤخرك عن الأسرة . . ماذا تفعل ؟

أ – تلبى طلب العميل .

ب – تخبر العميل بأنك فى طريقك للتنزه مع أسرتك .

جـ – تخبر العميل بأنك سوف تلبى طلبه غداً مبكرًا جداً .

د – تكلف أحد العاملين معك بتلبية طلب العميل وتسرع لتلحق بالأسرة .

٩ - عند تقدمك لإحدى الوظائف وجدت شخصا عزيزا عليك يتقدم لنفس الوظيفة علمًا بأنه أفضل منك فى المؤهل :

أ – تنسحب من التقدم للوظيفة .

ب – تخبر الممتحن أن صديقك أفضل منك فى كل شيء ولكن لديك طموح فى هذا العمل .

جـ – تكثف جهودك فيجب أن تفوز بأى ثمن .

د – تحاول تشويه صورة صديقك فى المقابلة .

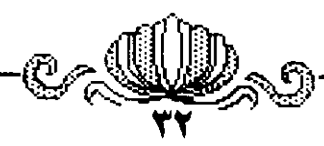
١٠- عندما تواجه قرارًا صعبًا فسوف يكون تصرفك المرجح هو :

أ – أن تفكر فى تأثير أفعالك على الآخرين .

ب – تقوم بالفعل الذى تراه مناسبًا فى هذه الحالة .

جـ – تفعل الصواب بغض النظر عن النتائج .

د – تقوم بما هو أصلح لك .



اختر ما تشاء وحسب رغباتك وما تقوم به فعلاً وليس ما ترغب القيام به لكونه صحيحا.

- قم بإعطاء رقم (أ) ٣ درجات، رقم (ب) درجتين، رقم (جـ) درجة واحدة، رقم (د) صفرا.

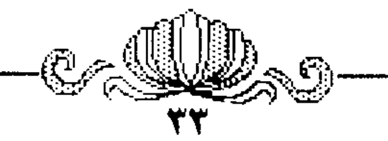
إذا كنت حصلت على :

- ٢٦ وحتى ٣٠ درجة فأنت هنا تتفانى فى خدمة الآخرين فأين ما تسعى إليه من احتياجات ورغبات لك ومن أجل الآخرين. لا تنس نصيبك من الأمور.
- ٢٥ وحتى ٢١ هل تسمح لى أن تتخذنى صديقًا لك، فأنا أود مصاحبتك دائمًا فأنت يمكن الاعتماد عليك ويندر وجودك فى هذا الزمن.

ولاحظ أنك لا تعيش فى أحلام اليقظة حيث الآخرون أولاً.

- ٢٠ وحتى ١٥ درجة ألا تلاحظ أنك شخص شبه أنانى لا تهتم إلا بنفسك ومصالحك. راجع مواقفك هل تتمنى أن تتعامل بنفس المعاملة التى تعامل بها الآخرين.
- ١٥ درجة فأقل: عد مرة أخرى إلى بداية السقوط فأنت لم تخرج من البئر بعد.
- لا تنس أن تسأل عن أقرب طبيب يتسنى له أن يعالجك.
- لن تكسب أى شخص فى صفك إن لم تتغير.

وفى النهاية ضع لنفسك خطة لتصل إلى حافة البئر وترى الضوء الساطع :



- خطط لتحقق إنجازات تدعم بها نفسك.

- حدد هدفك فى العمل وهو: ....

- وسوف تصل إليه من خلال: ....

- هدفك فى حياتك الشخصية هو: ....

- وسوف تصل إليه من خلال: ....

- وتاريخ الوصول إليه: ....

- هدفك فى الوصول إلى مستوى عال فى التعليم وهو: ....

- الحصول على درجة الماچستير فى التخصص، وتاريخ الوصول إليه: ....

- الحصول على درجة الدكتوراه فى التخصص، وتاريخ الوصول إليه: ....

- هدفك فى الوصول إلى إنجاز رياضى وهو: ....

- وسوف تصل إليه من خلال: ....

- وتاريخ الوصول إليه...........

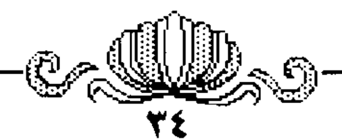
- هدفك فى الوصول إلى نفس مستوى السيد / .... فى مثل تخصصك فهو نموذج يحتذى به فى هذا الأمر.

اكتب ودون الأشياء حتى لا تنسى أو تتناسى، الله معك.

- لا تؤجل الأمر إلى الغد.

- ابدأ اليوم.

- ابدأ فوراً.





بناء الإيجابية داخل النفس

بناء الإيجابية داخل النفس

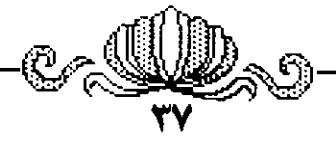
يمر البناء عادة بعدة خطوات مترابطة ذات نسق واحد والإيجابية كبناء تستلزم عدة خطوات :

الأولى : بناء الثقة بالنفس

الثقة شيء داخلي يتمدد وينتشر وهي من الأشياء التي تقوم بها فيدركها الإحساس الداخلي لك - أي يتأثر التفكير والشعور والسلوك والجسد - فتثق وتؤمن بأهدافك وقراراتك وكذلك بقدراتك وإمكانياتك، أي تؤمن بذاتك وبالتبعية فإن انعدام الثقة يؤثر على التفكير والشعور والسلوك والجسد كذلك .

فإذا وجدت أنك في جانب التفكير :

- **لا تستطيع أن تفكر .**
- **ترى أن الأمر صعب للغاية .**
- **هناك أشياء كثيرة لا تعرفها وتخاف أن تعرفها أو تتعامل معها .**
- **لو كنت تعرف أمراً ما تخشى من تنفيذه أو القيام بعمله فدائماً هناك من هو أحسن منك .**
- **تخشى أن تفعل أي شيء وتخاف من كل شيء .**



فى جانب الشعور :

- تخاف دائماً .
- باستمرار تمر بحالة قلق .
- محبط وغاضب على ذاتك ونفسك .
- خائف من المجهول أو الجديد .
- تخاف من التغيير .
- لديك هبوط معنوى حاد .
- حانق على الغير فالأمر لهم سهل على الدوام وتتأثر سلبيًا بنجاح الآخرين .

فى جانب السلوك :

- سلبى .
- فى آخر الصفوف .
- تسوف فى الأمور .
- بطىء فى ردود أفعالك بلا داع .
- متردد .
- سريع التسليم بالهزيمة .
- ذو حساسية فائقة .



فى جانب الجسد :

- تخاف من النظر فى عيون الآخرين .

- متوتر وعصبى .

- كسول وخمول .

- تضع رأسك فى وضع انحناء دائم .

- تفتقد روح الدعابة والمرح والفكاهة .

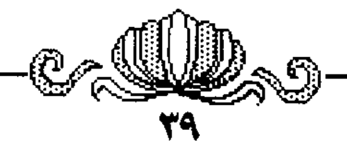
إذا وجدت كل ذلك أو بعضًا منه عليك أن تدرك أنك تعانى من انخفاض فى الثقة بنفسك، ويلزم لك أن تبدأ ببناء ثقتك بنفسك من خلال أن تدرك أن :

- **الأمر يعتمد على ما تقوم بأدائه فعلاً .**

- **هناك من الناس من يخدعك ويشعرك بأنه يثق بنفسه والعكس صحيح فلا تنخدع فتسقط .**

- **الثقة تأتى من القيام بأداء الأعمال وممارستها والأخطاء أمر لا مفر منه .**

- **الآخرين يقيمون ثقتك بنفسك حسب تقييمك أنت .**





١ – الممارسة: بناء الثقة عادة يتم الوصول لها بممارستها خاصة وأنت منشرح الصدر، وتعمل بارتياح صافى الذهن وليس تحت ضغط أو هجوم، الأمان الداخلى لثقتكم يكمن فى ممارستك لما تحب.

٢ – تصرف وكأنك تثق فى النتيجة المتوقعة من ثقتك بنفسك.

٣ – إذا ارتكبت خطأ فلا تقف عنده، فقط تعرف على الخطأ واستخدمه كى تضع نفسك على طريق أفضل فى المرة القادمة، فالأخطاء وجدت لكى نتعلم منها فهى مصدر للمعلومات، ولا تتفانى فى جلد نفسك لأنك أخطأت.

٤ – شجع نفسك على النهوض دومًا وادفعها نحو الأمام.

٥ – لا تعاقب نفسك وتعامل معها بطريقة سلمية حتى تنمو وتكبر.

٦ – خالط الأفراد الإيجابيين فمن الصعب جداً أن تكون إيجابيًا عندما تصاحب أشخاصًا سلبيين.

٧ – أعد قائمة بالإيجابيات والسلبيات التى تراها فى أمورك وتصرف طبقًا لها.

٨ – خصص وقتًا للتفكير والتخطيط وفكر فى أهدافك واحسب تقدمك حتى الآن وحدد الأفعال التى يجب أن تقوم بها لتحقيق هذه الأهداف.

٩ – أجبر نفسك على التركيز على الإيجابيات وعندما تتسلل إليك أفكار سلبية توقف وأعد النظر مرة أخرى.



١٠- تعلم أن تتعاطف مع الآخرين وانظر إلى موقفهم وتفهم لماذا يتصرفون هكذا وما يمكن أن تفعله لتكوين علاقة إيجابية وبناءة معهم.

١١- افتح أنت الحوار مع الآخرين وافترض أن الطرف الآخر يشعر بالخجل فبادر أنت بالخطوة الأولى وابدأ حواراً معه.

١٢- كن كريمًا في مجاملتك للآخرين فسوف يساعدك هذا على بناء علاقات إيجابية مع الآخرين مما يشعرك بالثقة في نفسك.

١٣- ابتعد عن مواطن الضعف في المناقشات.

١٤- ابدأ يومك بإيجابية وفكر في الأشياء التي تحبها وتجيدها ولا تفكر في المشكلات والعقبات.

١٥- إذا وجدت نفسك في مأزق وموقف غير محتمل ابتعد عن متسببي هذه المواقف وخذ راحة بعيداً عنهم.

١٦- حدد لنفسك أهدافًا يمكن تحقيقها بواقعية وجزئ هذه الأهداف واجتهد أن تحقق منها الكثير باستمرار فهذا سوف يمنحك الثقة اللازمة لمواجهة أهداف كبيرة وبعيدة.

١٧- تحمل المخاطرة المدروسة مادمت مقتنعًا بصحة فكرتك.

١٨- تعلم دائمًا الجديد وتميز به.

١٩- فكر قبل أن تتحدث وسيطر على أعصابك.

٢٠- اعتن بصحتك وهيئتك وارتد من الملابس المناسب فالصحة والمظهر الجيد يزيدان من ثقتك بنفسك ويجعلان الآخرين يركزون على قدراتك بدلاً من أن يغوصوا في أعماقك ويتساءلوا سراً عن اختلافك عن الآخرين.



الثانية : التخلص من القلق

- القلق هو الشعور الذى يصيبك بالاكتئاب والاضطراب عند التفكير فيما سيكون من أمر المستقبل . ماذا لو فشلت؟ ماذا لو رفضك الآخرون؟

- إنه سلسلة من الأفكار والهواجس والتخيلات السلبية التى تقتحم العقل الواعى بطريقة لا سلطان لك عليها .

- كيف يتسنى لك أن تعيش حياة إيجابية وداخلك هذا القلق .

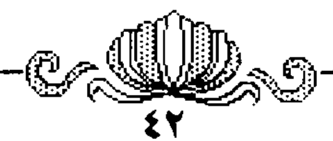
- كيف لك أن تحيا ولديك القدرة على الإحساس بالمتعة والسعادة والنجاح والصحة الجيدة وإقامة علاقات حب ناجحة وسليمة وداخلك :

- ***متاعب جسمانية كالأرق والصداع وآلام الظهر والفرح والتوتر الشديد والذعر.***
- ***علاقات مضطربة بين الأسرة وفى العمل وبين الأصدقاء.***
- ***سوء الأداء فى العمل وانخفاض القدرة الإنتاجية والأزمات المالية الطاحنة.***
- ***انعدام الثقة بالنفس واحتقار الذات والاكتئاب.***

- لكى تنتصر على القلق وتسعد بأن تعيش حياة إيجابية لديك خمس مخططات ووسائل إذا أتقنت استخدامها تخلصت من القلق نهائيًا وهذه الوسائل هى :

١ - فتش عن السبب الحقيقى وراء القلق .

٢ - اعرف الحلول والبدائل المتاحة أمامك .



٣ - ضع تصوراً محدداً لأهدافك .

٤ - أقدم على المجازفة .

٥ - دع المشكلات تمر .

وإذا ما تناولنا كل وسيلة بشيء من التفصيل نجد أن هناك نوعين من القلق وهما قلق « نافع »وهو الذى يقود الفرد إلى العمل البناء، وقلق « ضار » وهو الذى يدمر صحة الإنسان ويقضى على قدرته على الإنتاج وعلى احترامه لذاته ونحن هنا نسعى نحو تحويل الضار إلى نافع لذا نبدأ بـ:

١- فتش عن السب الحقيقى وراء القلق

داخلك وداخل إنسان دوافع تبعث على القلق، هذه الدوافع إن لم تعرفها وتفتش عنها تجد نفسك فى حالة ذعر دائم، تخشى من كل شيء تجد نفسك تخشى :

- العلاقات مع الآخرين: هل هناك من يحبذ الكلام معى أو يحبنى أم تعيش وحيداً .
- المظهر: حيث السمنة المفرطة والنحافة المفرطة والمظهر الذى تراه لا يتناسب وشخصيتك .
- إرضاء الآخرين أو عدم إرضائهم وكيف ترفض ما يطلبه منك الآخرون دون أن تجرح مشاعرهم وكيف تكون حازماً .
- إتخاذ قرار غير سليم .
- ضيق الوقت .
- نقص المال أو انعدامه .
- التقدم فى العمر .



- الأداء فى العمل وعدم أدائه بالكفاءة المطلوبة .

بخلاف العديد من المظاهر الأخرى، هذه المظاهر متشابهة لدى غالبية البشر وينتج عنها ثلاث نتائج (هى فى الغالب مصائب تصيب الفرد) وهى :

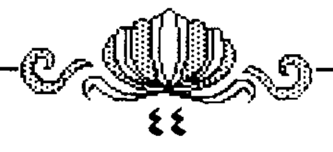
١- نقص فى احترام الذات والشعور بقيمتها وهو الشعور بأنك تتعامل مع الآخرين بوجه آخر غير وجهك الحقيقى وأنهم لو اكتشفوا حقيقتك فسوف يرفضونك ويلفظونك .

٢- نقص فى الثقة بالنفس وهو الشعور بعدم القدرة على التكيف .

٣- نقص فى القدرة على اتخاذ القرار وحل المشكلات وهو الشعور بأنك قليل الحيلة وسلبى ويملأ نفسك الاستياء من كل شىء .

وبسرعة يتكون سيناريو وحوار القلق داخلك ويتحدد فى عبارات محددة مسبقًا كالتالى :

- ماذا لو . . . ؟
- كيف سأعمل هذا الـ . . . ؟
- لا أستطيع . . . ؟
- لا أعرف كيف . . . . ؟
- تلك غلطتى أنا . . . ؟
- لماذا لا يقوم فلان ما بـ . . . ؟
- يالى من . . . فاشل؟
- كيف وصلت إلى هذه الدرجة من الـ . . . ؟
- ماذا سيظن الناس بى لو . . . ؟
- يجب علىَّ أن . . . .



بداية الطريقة المثلى لتحديد نوع النقص الذى يسبب لك القلق ويمنعك من القيام بأى خطوة إيجابية عملية هو أن تكتب ما يحلو لك من « فضفضة » وتفريغ للأفكار والوساوس التى تملأ نفسك، وما الفروض والأحكام التي تضعها لذلك، وهل تشبه أسئلتك تلك الأسئلة التى ذكرناها من قبل؟ هل تدل هذه الأسئلة على نقص فى احترام الذات أو الثقة بالنفس أو فى القدرة على اتخاذ القرار وحل المشكلات؟

إذا كان الأمر كذلك فعلاً فأنت على حق فى قلقك هذا.

تصرف بشكل عملى حتى تملك زمام الموقف.

اكتب قائمة بالمزايا التى ترى أنك تتحلى بها فى شخصيتك واقرأها لنفسك كل صباح فهذا سوف يزيد من احترامك لذاتك وتقديرك لها.

لا تُلق بالاً لما أنت فيه الآن من ضعف فغداً سوف تصل للهدف وتنجح.

هنئ نفسك على نجاحك فى الخطوة الأولى.

حدد هدفًا لنفسك وهو أن تتغلب على أي معوقات ومصائب تسبب لك قلقًا بدون أن تعرف كيف تصل لطريقة للوصول إلى هذا الهدف.

٢- اعرف الحلول والبدائل المتاحة أمامك

لا شك أنك عندما تدرك أن هناك العديد من الحلول والخيارات للمشكلة التى تواجهك فسوف تكون أقل توترًا وتستطيع القضاء على النقص الذى تعانى منه، والذى ساعدتك الوسيلة الأولى فى اكتشافه، مع ملاحظة أن الشخصية القلقة تعجز تمامًا عن رؤية خيارات الحل بل لا ترحب بها أيضًا لأنها عادة ما



تتطلب تغييراً فى السلوك والتفكير وحتى تنتقل للوسيلة الثالثة بنجاح يتطلب ذلك منا هنا أن نقوم بـ:

- استبدال السيناريو الحالى للقلق بآخر أقل قلقًا وأن ترفض السيناريو الحالى رفضًا قاطعًا.

- الابتعاد تمامًا عما يسبب لك القلق أساسًا فارفض رفاق القلق وذهن القلق وسلبية القلق.

- ابدأ فى شحذ أفكارك وتجميع أفكارك حتى تنجح فى الوصول إلى بدائل متعددة للمشكلة التى أنت بصددها عن طريق:

* اختر الأشخاص الموضوعيين العقلانيين وليسوا أصحاب التفكير العاطفى.

* ابحث عن متخصص فى مشكلتك وخبير بها، فإذا كانت مادية عليك بمن هو مشهود له بالكفاءة أو من حقق نجاحات ملموسة فيها وهكذا.

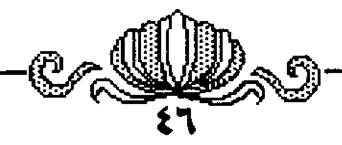
* ضع مبدأً أساسيًا فى التعامل وهو أنك لا تطلب مستمعًا يشفق عليك أو يتعاطف معك ولكنك تريد حلولا موضوعية وحاسمة.

* شجع من تتكلم معه على النطق بكل ما يطرأ على باله حتى ولو كان إقتراحا غريبا للمشكلة.

* ابتعد عن التعليقات التى لا تجدى مثل: «طيب.. ولكن».

* نظم وقتك وخططه وحدد الأولويات والمهام.

- ابتعد وقاطع رفاق القلق، فقط صاحب وصادق وفكر مع ذوى التفكير



الإيجابى والسلوك العملى الناجح ولا تلعب مع الفاشلين، وتذكر أن الإنسان الذى يعانى من عقد النقص لا ينجذب له إلا الأفراد الذين لا يضعون شروطًا خاصة عند اختيار من يصاحبونهم فكلهم تجدهم غثاء وعلى شاكلة واحدة.

– اقطع الطريق على التفكير السلبى المسيطر عليك ولا تفكر مطلقًا فى:

ماذا لو؟

ماذا سيقول الناس عنى؟

– إذا ما حدثت فى حياتك أمور تثير القلق اخفض رأسك للعاصفة حتى تمر وهذا ليس ضعفا بل اعتراف بحجم المشكلة والانحناء هنا قرار حكيم حتى لا تناطح أو تهادن القلق فى مشكلتك، فنحن هنا ناجحون، لا عودة أخرى للقلق وليكن فى ذاتك إرادة الشفاء.

– إذا تملكت نفسك فى هذه الوسيلة فقد عصر القلق داخلك وبدأ تحول القلق من ضار إلى نافع ومن سلبى إلى إيجابى.

هنئ نفسك على نجاحك فى الخطوة الثانية.

٣- ضع تصورا محددا لأهدافك:

الهدف هو الغاية التى نبذل جهودنا فى سبيل الوصول إليه، وكلما توافرت لديك مهارة وضع الأهداف ساعدك هذا فى تحويل قدرتك المتميزة على التصور إلى وسيلة نافعة لتحقيق أهدافك الإيجابية، وكلما كان تفكيرك فى جوانب مشرقة وتصورك لما هو حسن تضاعفت قدرة عقلك الباطن على إطلاق سراحك من أسر القلق وحمايتك من الأمراض النفسية والجسمية، وحتى تستطيع وضع



تصور لأهدافك لابد أن تعرف كيف يعمل عقلك الباطن؟

تصور أنك في يوم من الأيام جلست تفكر في هدوء بعقلك الواعي وتقول: أريد أن أحقق نجاحاً كبيراً في عالم الأعمال والمال وفجأة يطير الحلم حين تصلك رسالة مطلوبا فيها أن تسدد مجموعة من المستحقات المالية مطلوبة فوراً، سيحل الخوف داخلك فمن أين لك بكل هذه المبالغ ويبدأ التوتر والإحساس بالفشل في التعامل مع المال والتجارة.



هل استقبل عقلك الباطن رسالتك الأولى أي رغبتك في النجاح الكبير في عالم الأعمال والمال؟ بالطبع لا، إن جهاز استشعاره لم يلتقط إلا توترك وخوفك وحوارك السلبي مع نفسك وسيناريو الإفلاس الذي أبدعه خيالك فكيف تكون استجابته إذن؟

إنه ينطلق بسرعة الصاروخ قائلاً: أنا سأفشل بل أنا فاشل ويشرع في تأكيد هذا بكل همة ونشاط مؤكداً بكل قسوة على الحقيقة التي أدركها فيزيد من مشاعر الخوف والإخفاق واحتقار الذات، حتى يعيش تماماً هذا الموقف ويسقط في دوامة من القلق ما لها من قرار. وحتى تنتصر على عقلك الباطن في وضع تصور لأهدافك وحتى تغير من عاداتك حيال القلق من السلبية إلى الإيجابية.





- ليكن لديك إيمان قوى بأن الله عز وجل سيعينك على التغيير.

- استجمع كل البدائل المتاحة فى الوسيلة السابقة حتى يمكنك التغيير فى حياتك.

- استخدم لهجة إيجابية فى كتابة تصورك لأهدافك.

- إرخ عضلات جسمك تمامًا ثم صور بخيالك نهاية سعيدة للأحداث بدلاً من الكارثة.

- أكد لنفسك دائمًا أنك هادئ فعلاً ولا يساورك أى قلق.

- قم باتخاذ خطوات عملية كى تحقق التغيير المنشود.

- تصرف كأنك قد تخلصت من كل الهموم التى كانت تثقل كاهلك.

إذا استطعت القيام بهذه الخطوات مع الحفاظ على النظرة التفاؤلية للحياة فقد قاربت على تحقيق النجاح فعلاً، وعندئذ سوف تصدر منك رسالة جديدة لحياتك تحمل تصورا محددا لأهدافك الجديدة التى ترغبها والتى تعمل على تحقيقها ويدعمك فى ذلك عقلك الباطن حيث يقوم باتخاذ إجراءاته لتحقيق هذه الأهداف بدلاً من قتلها وسد الطريق أمامها بمزيد من القلق.

نهايةً كن واثقًا من وضع هدفك وتذكر مقولة «إبراهام لنكولن»: من الناس من يشعر بالسعادة بقدر ما حدد لنفسه إن قليلاً فقليل وأن كثيراً فكثير»



ثم اكتب الأهداف أيما كانت فقط اشحذ أفكارك واختر أفضل الوسائل لتحقيق هذه الأهداف ولا تنس أن تسجل هذه الأهداف كتابة واترك فراغا صغيرا بجانبها لتسجل فيه كلمة «تم إنجازه» بعد الانتهاء منه.

٤- أقدم على المجازفة

لا شك أن تعرض المرء للهزيمة هو دائمًا حالة مؤقتة إلا أن الاستسلام يجعل منها حالة دائمة ولذا لابد من المجازفة وهذه المجازفة ترتكز على ثلاثة أمور وهى أن تجازف بالتالى:

أ- **تغيير طريقة تفكيرك**: وهذا التغيير يتطلب منك أن تتبين متى تفكر بشكل سلبى وبعدها عليك أن تختار بمحض إرادتك أن تفكر وتوصل رأيك للآخرين وتتصرف بشكل إيجابى، بتعبير آخر نريد أن نقول إن عليك أن تتعلم الحسم مع نفسك ومع الآخرين. فحين تجازف بالتفكير الحاسم سوف تخرس ذلك الناقد الداخلى اللاذع الذى يلهب ظهرك بسياط القلق والخوف من الوقوع من الخطأ أو التقصير أو الفشل والتعامل مع الآخرين بشكل حاسم يؤكد لعقلك الباطن أن اعتزازك بنفسك مازال سليمًا لم يمس فتأتى أفعال الآخرين من صورة استجابة لهذا التأكيد مع إقامة صرح الثقة ودعمه ضد أية مخاوف مستقبلية.

واحذر هنا من الناقد الداخلى حتى لا يشوه إدراكك للأمور بطرق مختلفة حيث يفرض عليك:

- الكمال وهو وضع معايير للأداء غير واقعية ومبالغة فيها جداً.

- حمى الرفض وهى المبالغة فى حجم الشعور بالرفض والنبذ.



- البؤرة السلبية وهى رؤية المواقف السلبية - التى لا تتغير- فقط .
- رفض الإيجابيات وهى أن كل شىء فى حياتك حتى الجوانب المضيئة ما هى إلا سلبيات .
- النظرة السوداوية وهى مغالطة النفس والاستناد إلى حقائق إيجابية أو محايدة للتوصل إلى نتائج سلبية .
- التهويل أو التهوين : فتهويل الواقع يتحول إلى سيناريو مزعج مثير للقلق . وتهوين حجم كل عمل طيب تقوم به حتى يختفى تمامًا ويصبح بلا قيمة .
- الوهم .
- التقيد الشديد بالأمور .
- الشخصية المغلوطة وهو الأسلوب الذى يدفعك إلى أن تصدر على نفسك حكمًا بالإعدام بسبب خطأ واحد وقعت فيه .
- أسلوب تفكير « أنا السبب » .

الأساليب السابقة عليك أن تلقى عليها نظرة كلما ساورك القلق فإذا وجدت أن ناقدك الداخلى يشوه الحقيقة ويحرفها أمام عينيك فاشرع فى كتابة الطريقة المثلى التى سوف تتبعها لإصلاح مسار تفكيرك وأعد برمجة عقلك الباطن .

ب- تغيير أقولك وأفعالك : وهذا يعنى أن تتعامل بحسم مع الناس .

والآن اسأل نفسك : إلى أى مدى تكون حاسمًا فى أقوالك عند وقوع خلاف بينك وبين الآخرين؟



هل تكون صادقا مع نفسك تمامًا وتعبر عما يجيش فى داخلك أم أن مشاعرك لا تهم فى رأيك وهكذا تهملها وتعيش فى قلق وتوتر وغضب .

وحتى تصل لدرجة الحسم فى تعاملاتك مع الناس لابد من :

- التخطيط للتعبير عن مشاعرك .
- صف المشكلة تمامًا وصفًا دقيقًا .
- اكتب البدائل المتاحة لمعالجة المشكلة .
- خطط لتوصيل مشاعرك للآخرين حول المشكلة .
- تدرب على توصيل مشاعرك بحسم .
- اهدأ وضع تصورا وأكد لنفسك أنك تتصرف بحسم .
- تعامل مباشرة مع الشخص المعنى بالمشكلة .
- لا تلق بالاً بالعواقب .

والواقع يقول إن ردود أفعال الناس تتباين تباينًا كبيرا حسب طبائعهم وعدم استجابة البعض شيء طبيعى ولا علاقة لديك أنت شخصيًا وحتى إذا لم يوصلك السلوك الحاسم إلى النتيجة المرجوة فاعلم أنك قد حصلت على مكسب كبير وهو سد النقص فى احترام الذات والثقة بالنفس والقدرة على اتخاذ القرار وحل المشكلات وهذا بلا شك إنجاز .

٥- دع المشكلات تمر :

إذا ما انتهجنا الطرق السابقة لحل المشكلة التى تؤرقنا ولم تحل لم يبق أمامنا



سوى التغاضى عن المشكلة أى دع المشكلة تمر، فإذا فعلت ذلك تصبح أعصابك أهدأ وتفكيرك صافيًا فتتمكن بالتالى من حل المشكلات التى تظن أن لا حل لها أبدًا واسأل نفسك:

- هل هذه المشكلة من الممكن أن تتغير لو تدخلت وفعلت شيئًا؟
- هل هذه المشكلة لن تحل إلا إذا قام الآخرون بشىء جديد مبتكر؟
- هل هذه المشكلة يستحيل على أى شخص حلها؟

إذا كانت إجابتك «بنعم» على السؤال الأول و«لا» على السؤالين الآخرين فهذه هى الحالة الوحيدة التى يكون الأمر بيدك، عندئذ ارجع إلى الخطوات الأربع السابقة مرة أخرى.

أما إذا جاءت إجابتك بـ (لا) على السؤال الأول، (نعم) على السؤالين الآخرين فأتمنى أن تدع المشكلات تمر وتستفيد من هذه الخطوة مع باقى الخطوات السابقة وأن تكون تلك بداية طريقك للحياة الإيجابية.

أخيرًا لا تنس:

- اللجوء إلى الصلاة واستعن بالله وكن واثقًا من استجابته سبحانه لدعائك.
- اذكر الله كثيرًا حتى يطمئن قلبك واشعر أنه سبحانه معك دائمًا ما دمت على حق.
- ابتغ فى كل أعمالك وجه الله الكريم واطلب منه سبحانه الثواب على ذلك فى الدنيا والآخرة.



الثالثة : مضاعفة القدرات الذهنية

نحن هنا لا نتكلم عن الوهم والخيال، نحن فى مجتمع التنافسية فى كل شىء والعقل هو المخرج الوحيد لتحقيق الإنجازات، وبالتالى تحقيق شخصيتك الإيجابية.

إن مضاعفة القدرات الذهنية أصبحت ضرورة من ضرورات الحياة المعاصرة فما بالك وأنت تحتاجها داخلك لبناء نفسك الإيجابية.

ألا تعلم أنه فى خلال ساعة واحدة فقط تفقد حوالى ٦٠٪ من كل ما تتعلمه حديثًا.

وأنك تفقد ما يقرب من ٨٠٪ من هذا الأمر بعد شهر واحد فقط.

ألا يدعوك هذا إلى مضاعفة قدراتك فى التعلم والتذكر والاستماع والتفكير خاصة إذا علمت أن هذه الأمور لا تستنفد جهداً إضافيًا منك.

فإذا عزمنا على مضاعفة قدراتنا الذهنية فسنجد أن(*):

١- مضاعفة قدراتنا على التعلم :

كل البشر يستطيعون أن يتعلموا فى يسر وسهولة مما يتوقعون هى أنفسهم، ولكن يقبع داخل كل نفس بشرية بعض من التعقيدات والخلفيات المؤثرة على هذا التعلم فكثيراً ما سوف تجد نفسك تقول:

(*) كيف تضاعف قدراتك الذهنية : جين مارى ستاين.



- التعلم يصيبنى بحالة من « القرف » والملل فهو يقوم بسجنى فى مكان لا أرغبه وإنما أريد حريتى بدون تقييد من أحد .

- هذا العلم ليس لى فهو أكيد لشخص آخر يرغب فيه أما أنا فلا .

- صعب علىَّ أن أتم هذا الأمر فأنا لا أستطيع أن أتعلم كما أننى ليس لدى القدرة على فهم هذا الأمر.

- أنا ضعيف الذاكرة ولن أتذكر ما أتعلمه فمشاغلى عديدة تطغى على كل شىء.

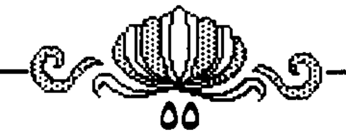
عفواً أنت هنا تضيق على نفسك الخناق وتضغط عليه حتى تختنق لماذا لا تعطى نفسك فرصة أخيرة .

سوف نحاول أن نرسل لك رسالة إيجابية تنزع عنك سلبية التعلم وتزيد من قدراتك على التعلم، ولن تخسر شيئًا فلن تبذل مجهوداً زائداً كما سبق القول .

مبدئيًا قم بعكس الأمور التى لديك وفى ذهنك ودون أن تتحرك من مكانك فإذا كنت ترى أن التعلم يمدك بالملل والقيد قل: لا فهو سوف يدفعنى نحو مزيد من النشاط والحركة والمتعة الذهنية .

وإذا كنت ترى أن التعلم ليس لك قل لا فإذا لم يكن لك فلمن؟ أأنت أقل شأنًا من غيرك؟!

وإذا كنت ترى أنك فاشل قل: لا . . ألم تنجح فى أى شىء حتى الآن حتى لا تنجح فى تعلم هذا الأمر يكفيك نجاحًا صبرك على القراءة حتى الآن فى هذا



الكتاب الذى بين يديك.

وإذا كنت ترى أنك ضعيف الذاكرة قل: لا فمازلت أذكر أسمى وعنوانى وبعضا من أقاربى وهذا معقول جداً فهنيئًا لك فربما يحسدك بعض الناس على هذه النعمة.

الخطوة التالية: انتهز أى فرصة قادمة لتعلم أى شىء جديد ولو إتقان إحدى اللغات الأجنبية.

- انفض الغبار عن نفسك.

- إن استطعت اجتياز هذا الأمر سوف أكافئ نفسى بـ......

المهم أن تكون الجائزة غير تقليدية لك فإذا كنت معتاداً على تناول طعام شهى من مكان ما وكافأت نفسك بأن تتناول هذا الطعام من نفس المكان فستجد نفسك يومها سيئ الطبع متوترا فقد دفعت من المال ضعفين للتعلم وللطعام وهذا كفيل بأن تعف نفسك عن الطعام وتكره التعلم.

- عش فى حلم جميل وأنت ناجح فى هذه اللغة التى تأمل أن تتقنها، عش الحلم قبل أن تبدأ فعلاً فى التعلم.

- ابتعد عن الأفكار السلبية وصورة الفشل الدائم والفشل فى هذا الأمر من قبل.

الخطوة الثالثة: ابحث عن الوسيلة المناسبة لك لكى تتعلم

فأنت فى المثال السابق قررت أن تتعلم إتقان إحدى اللغات فهل هذا القرار يناسبك .



انظر إلى نفسك ماذا تجيد من سبل ومهارات .

استغل هذه السبل والمهارات لصالحك .

ويمكن أن تعرف ذلك من خلال اكتشاف أفضل حواس التعلم لديك .

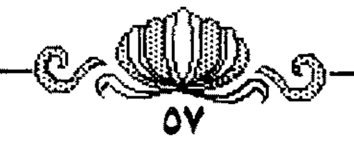
فهـل أنت

- لديك سهولة فى أن تستحضر جملا ومواقف غير عادية ومؤثرة تستخدمها عندما تتكلم مع آخرين وتدعم بها كلامك وحواراتك .
- لديك القدرة على ملاحظة الأخطاء الإملائية والنحوية عندما تقرأ كتابات الآخرين أو تسمع كلامهم .
- لديك القدرة السريعة على عقد مقارنات بين الذين تقابلهم لأول مرة وبين الذين تعرفهم منذ فترة زمنية طويلة .

إذا كانت لديك هذه المهارات والحواس السابقة فأنت تجيد القدرة اللغوية فانظر كيف تستفيد منها فى إتقان اللغة الأجنبية .

وهـل أنت

- لديك شغف دائم بالمسائل العلمية والفلسفية .
- لديك ميل إلى قراءة كتب ومقالات علمية وتكنولوجية حديثة .
- لديك حب نحو تنظيم الأعمال والأشياء فى العمل والمنزل وعدم وجود أية فوضى فى المكان .



إذا كانت لديك هذه المهارات والحواس السابقة فأنت تجيد الحواس الرياضية والمنطقية . . فكيف ستستفيد منها عند تعلم اللغة الأجنبية .

وهل أنت

- لديك حب قضاء وقت فى ممارسة الألعاب الرياضية بصورة عامة .
- لديك حب مشاهدة بعض أنواع الألعاب الرياضية .
- لديك جسد رياضى تحاول دائماً المحافظه عليه .
- إذا كانت لديك هذه المهارات والحواس السابقة فأنت تجيد الحواس الجسدية القوية وبالتأكيد يمكن استخدامها عند تعلم اللغة الأجنبية .

وهل أنت

- لديك القدرة على أن تتعلم بسرعة كيف تصل إلى الأماكن الجديدة بسهولة .
- لديك القدرة على أن تتذكر الأماكن التى زرتها والطرق التى مررت بها لأول مرة .
- لديك القدرة على أن تعبر عن نفسك من خلال الرسم أو الألوان .

إذا كانت لديك هذه المهارات والحواس السابقة فأنت تجيد الحواس المكانية والفراغية وعليه تستطيع أن تحدد مكانك ونفسك وتعبر عنها وبقوة، فكيف تستفيد من ذلك فى تعلمك للغة الأجنبية .



وهـل أنت

- لديك القـدرة على أن تلاحظ وبسرعـة مـتى يسـتـاء الآخـرون أو يقـعـون فى مشكلات.

- لديك القدرة على أن تضع نفسك مكان الآخرين وتتفهم مغزى سلوكياتهم.

- لديك القدرة على أن تفسر سلوكيات الناس وتصرفاتهم.

إذا كانت لديك هذه المهارات والحواس السابقة فأنت تجيد حواس فهم الآخرين فى مجموعات وجماعات وهى مهارات لا شك نادرة وسوف تحتاج لها عند إتقان اللغة الأجنبية.

وهـل أنت

- لديك القدرة على تسلية الآخرين بنوادر مسلية ومثيرة وتجد فى ذلك متعة لك.

- لا يمل الناس من كلامك فأنت صاحب حضور قوى فى الكلام.

- تسعى الناس لصحبتك وسماعك دون أن تسعى أنت إليهم.

إذا كانت لديك هذه المهارات والحواس السابقة فأنت تجيد حواس فريدة رائعة تجعل منك شخصا صاحب قبول لدى الآخرين وهى كاريزما جيدة تؤهل صاحبها نحو ممارسة دور قيادى نحو الآخرين، إن استفاد منها عظيم الاستفادة.

وكل ما سبق قد تجد فيك كله أو جزءاً كبيراً منه أو حتى صفة واحدة فقط.



المهم أنك الآن قد عرفت صفاتك للتعلم فحددها وحدد كيف تستفيد منها وخطط الآن للطريقة المناسبة لتعلمك فقد اكتشفت أفضل مواردك فحافظ عليها .

الخطوة الرابعة: زد في مهاراتك التي اكتشفتها من الخطوة السابقة عند طريق زيادة تعلمك إياها وكل حسب مهاراته، المهم أن تصل إلى أفضل درجة ممكنة .

فإذا كنت ممن يجيدون فهم الآخرين وسلوكياتهم زد في قراءتك في هذا الموضوع والتحق بدورة تدريبية أو فصل دراسي في السلوكيات وطرق التعامل مع الآخرين وشاهد أشرطة فيديو خاصة به، وأخيراً استثمر معارفك الزائدة بعد التعلم .

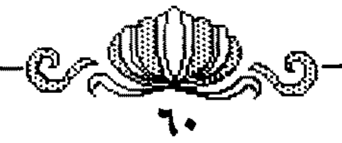
٢- مضاعفة قدراتنا على التذكر :

إن تذكرنا للكلمات والحقائق يحدث بسرعة شديدة وقبل أن نعي أننا أدركنا أننا نتذكر الآن، ولكن تقع الكارثة عندما ننسى نجد أنفسنا في وضع يرثى له ونبكي على الزمن الجميل الذي كنا نتذكر فيه كل الأمور، أما الآن ومع زحمة حياتنا ومشاغلنا لا نستطيع أن نتذكر أحياناً رقم تليفون منزلنا ونجد صعوبة في معرفة سن أحد أبنائنا أو سن ميلاده والموقف بلا شك حرج جداً .

فمبدئيًا إذا هبطت عليك معلومة مهمة دون توقع أو إعداد ولم يكن متيسرا لديك ورق وقلم لكي تدون أو تسجل فلا تقلق من كونك تنسى إياها فقط :

- *ثق داخلك أنك سوف تتذكر هذه المعلومة .*

- *اشحذ ذهنك لهذا التذكر فأنت رجل ذو ذاكرة جيدة .*



- اعزم على تذكر المعلومة فالإرادة القوية خير من يساعدك على هذا .
- كرر المعلومة بوضوح حتى يسمعها عقلك ويعيها، عقلك وليس لسانك .
- في الغد كرر المعلومة على نفسك حتى وإن لم يحن وقت الاحتياج إليها .

الخطوة التالية: راجع عقلك وكيف تجعله يدعمك عند استحضار هذه المعلومة عند الحاجة عن طريق أن :

- تركز على منظر المكان الذى أخذت منه وقتها هذه المعلومة .
- ضعها فى ذهنك - المعلومة - فى زمن المضارع وليس فى زمن الماضى .
- استرجع المعلومة بسرعة خاطفة بمعنى : ماذا لو احتجت إلى . . . . . نعم فلدى معلومة . . . . .
- اربط دائماً المعلومة بتفاصيل أخرى وحقائق وأفكار، وهذا الربط من الممكن أن يتم بالمكان : المنزل، فى غرفة النوم، على حائط المطبخ، أعلى الثلاجة، . . . . العمل : أثناء محادثة زميل . . . . أمام مكتب زميل آخر هو . . . .

وكون صورة فى ذهنك عن المكان والمعلومة وارسمها :

بالكلمات : ما رأيك فى طريقة السجع فى حفظ المعلومة أو طرفة أو نكتة تقال عن هذه المعلومة حيث تستدعى المعلومة باستدعاء الموقف أو الكلمة .

بالحروف من المعلومة، انظر للمعلومة هل يمكن أن تستخدم أوائل الحروف من كلماتها بحيث تكون جملة، فإذا كانت عن المخابرات الأمريكية واسمها فهل



يمكن أن تختصر بـ CIA أو الجامعة الأمريكية فتكون . . . أو دار نشر ما فتكون . . . أو المعهد العالى للفكر الإسلامى فتصبح . . . . . أو . . . وهكذا .

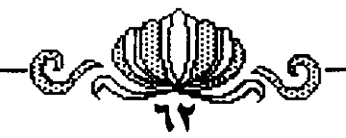
المهم أن تخضع المعلومة لطريقة تثبيت فى ذهنك .

بالفهرسة : وهو أن تقوم بفهرسة المعلومات لتقودك وترشدك وبعد الفهرسة يمكن أن تتذكر المعلومة بـ :

- **التعرف على المصدر الخاص بالمعلومة .**
- **التعرف على عنوان المعلومة .**
- **التعرف على موضوع المعلومة .**
- **التعرف على موضوعات ثانوية وربطها بالمعلومة .**

تذكر أن عقلك قادر على الاحتفاظ بنحو ١٠٠ مليار معلومة وهذا يساوى نحو ٥٠٠ دائرة معارف.. المهم متى تستدعى ما تحتاجه تجده فساعد نفسك.

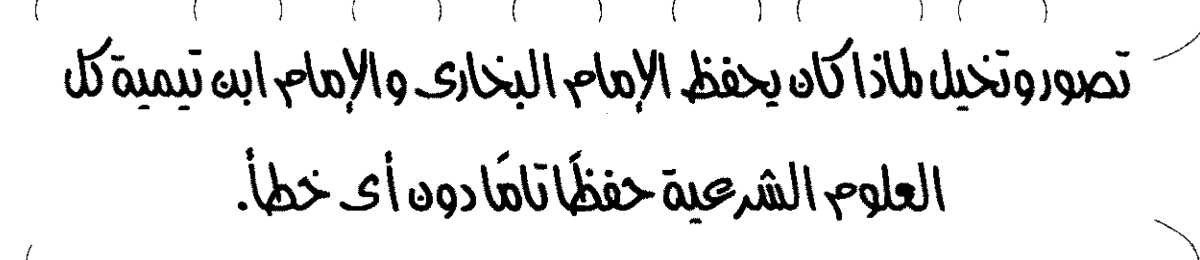
- اربط تفاصيل المعلومة بتفاصيل أخرى وحقائق وأفكار .
- ابحث عن ارتباطات جديدة حسب ما تعشق وما تحب فقد تربطها بالطعام المفضل أو لاعب كرة مشهور تحبه أو صحابى جليل من صحابة الرسول ﷺ أو



نوع من العلم تفضله.

- أعد المنظر والرؤية أمام عينيك حتى تتأكد من أنك لم تعد تنساها إذا ما استدعيت المعلومة.

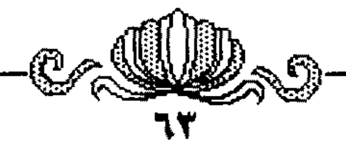
- يمكنك كتابة المعلومة فى المرحلة الأخيرة ليس بدافع النسيان ولكن من أجل الاحتفاظ بها.



الخطوة الثالثة: حافظ على تفاصيل المعلومة لأجل طويل.

حتى تحافظ على معلوماتك وتفاصيلها اعكس منحنى التعلم فبدلاً من أن تفقد فى خلال ساعة ما يقرب من ٦٠٪ وما يقرب من ٨٠٪ بعد شهر واحد قم بـ:

- مراجعة المعلومة لمدة (٥) دقائق بعد عشر دقائق من تعلمك إياها.
- مراجعة المعلومة لمدة دقيقتين إلى ثلاث دقائق بعد يوم واحد من تعلمك إياها.
- مراجعة المعلومة لمدة دقيقتين إلى ثلاث دقائق بعد أسبوع واحد من تعلمك إياها.



- مراجعة المعلومة لمدة دقيقتين إلى ثلاث دقائق بعد ستة شهور من تعلمك إياها .

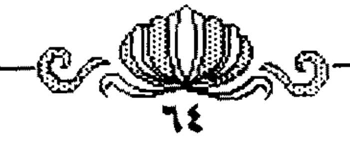
ويمكن أن يتم هذا دون أن تتفرغ لذلك فمن الممكن أن يتم أثناء تناولك طعام ما أو أى مناسبة اجتماعية أو بعد فراغك من قراءة الجرائد اليومية .

الخطوة الرابعة : تخلص من المعلومات التى لا تريدها حتى تبقى فى ذاكرتك الذى تحتاجه فقط ويمكن أن يتم ذلك قبل أن تنام وقبل أن تقرأ أذكار النوم اقض دقائق قليلة للتخلص من الحمل الزائد من المعلومات غير المرغوب فيها فقط .

- حدد ما تحتاج أن تتخلص منه : مجموعة أرقام، أعمال لا حاجة لك بها، . . .
- ثق فى أنك سوف تنساها .
- اعقد العزم على النسيان، فلقد سمى الإنسان إنسانا لأنه ينسى .
- تخيل بوضوح أنك نسيت الآن الذى لا تحتاجه .
- لا تفكر الآن مرة أخرى فيما تود أن تنساه وإذا فكرت فلا تهتم ولا تعطه بالاً فحقًا أنت نسيت فلا تقلق .

٣- مضاعفة قدراتنا على الاستماع :

حتى تدرك أهمية الاستماع لديك وإيجابيته نقول لك إنك تحصل على ٥٠٪ من المعلومات التى تصل إليك من خلال تبادل المعلومات، ويحدث ذلك من خلال تبادل الحديث بينك وبين شخص آخر أو آخرين ولكى تضاعف هذه النسبة مرات متعددة عليك مبدئيًا أن تزيد من كفاءتك فى الاستماع من خلال :



- الانتباه تمامًا للمتكلم والانغماس الشخصى فيما يقال.

- تحديد النقاط الرئيسية التى يتكلم فيها المتحدث.

- عدم التوصل إلى نتائج بسرعة كبيرة.

الخطوة التالية: إنشئ اهتماما شخصيا لديك عن المتكلم:

من الطبيعى أن يكون حديث المتحدث غير ممتع وبالتحديد ممل ولكن عليك أن تدخل الكلمات فى ذهنك وتطبعها فى ذاكرتك خاصة عندما لا تشعر بأى متعة فى الأمر أو الحديث ولكن عليك بـ:

- التخلص من الإحساس بالملل.

- ابحث عن إية فائدة لهذا الموضوع فى حياتك أو ما هو من الممكن الاستفادة به فى المستقبل.

- لا تحصر اهتمامات استماعك فى موضوعات معينة فهذا تحيز يجب التخلص منه.

الخطوة الثالثة: استمع بطريقة إيجابية:

معظم الناس تتحدث بمعدل ١٥٠ كلمة فى الدقيقة والمتحدث السريع يتحدث بمعدل ٢٠٠ كلمة فى الدقيقة، بينما تتم القراءة بمعدل يتراوح ما بين ٣٥٠ إلى ٥٠٠ كلمة فى الدقيقة وهو أسرع من معدل الحديث، فلماذا إذن نتذكر ما نقرأ ولا نتذكر ما نسمع؟ ذلك لأننا نقرأ بتركيز إيجابى شديد عكس الحديث ولذا لابد من الاستماع الإيجابى من خلال:



– نزع الاستماع السلبى من أذهاننا بأن نسمع بأذن ونسرب من الأخرى ما نريد .

– اسأل نفسك ما الذى يريده المتحدث من خلال هذا الحديث .

– ومشاعرك .

– ابتعد عما يشوشر على استماعك للمتحدث مثل مظهره السيئ، طريقة نطقه للكلام بطريقة غير مرتبه، طريقة الجلوس غير مريحة . . .

– املأ فراغات ذهنك إذا ما استطعت سبق المتحدث بأن تتوقع ما هو من الممكن أن يقوله بعد ذلك .

– تفاعل شخصياً مع المتحدث، أدرك مشاعره وأحاسيسه وعش بها .

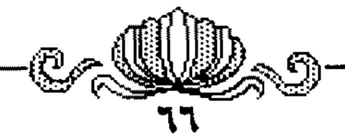
– إذا لم تفهم شيئًا قدم توضيحًا حتى لا تفقد شيئًا مما يقوله المتحدث فينصرف ذهنك عنه كلية .

– اشترك فى الحديث بأن تقدم تعليقًا أو رأيًا وصحح عبارة خاطئة لو وجدت ذلك .

– لا تيأس حتى وإن كان المتحدث غير مترابط فى حديثه ولا تستطيع أن تصل إلى لب الموضوع، حاول أن تسأل عن النقاط الأساسية فى الموضوع وعن النتائج وخمن إلى أين يتجه الحديث وتأكد من أن تخمينك صحيح .

الخطوة الرابعة : اقنع الصامت أن يتكلم حتى تستفيد منه :

تظهر مشكلتك الحقيقية عندما يحجم البعض عن أن يتكلم، وبالتالى لا تستفيد من الحديث والذى يحجم عن الكلام هو قليل الكلام ويستخدم كلمات



قليلة، أحيانًا ليس لها قيمة بالنسبة لك وهذا المحجم يجب أن تتأكد أولاً أن صمته هذا ليس لأنه لا يعلم شيئًا وإنما هو يعتقد أنه يعرف كل شيء ولكن لا يجيد عرض نفسه ولا يريد أن يمل مستمعوه بالتفاصيل، ويخشى ألا يقدره الناس، ومشكلتك هنا أن هذا الرجل لديه الكثير الذى تحتاجه وعليك حتى تصل لهدفك أن :

- تجذبه للحديث بأن يستفيض فى حديثه وتخبره بقدر وأهمية هذا الحديث ومدى احتياجك له .

- تسأله أسئلة مباشرة وليست مفتوحة فهو رجل يرتاح للكلمات القليلة، عليك أن تحدد بدقة ما تريد أن تعرفه ثم اطرح سؤالك لتكون الإجابة بـ(نعم) أو (لا) أو إجابة مختصرة .

- اغر الشخص بعبارة أو سؤال مثير للجدل وإن عارضته فى وجهة عارضه بأدب جم .

- إياك أن تقاطعه فى الحديث . . فإذا قاطعته توقف نهائيًا عن الكلام وبدأ فى حالة مرضية أشبه بانتكاسة نهائية ولن تجدى محاولتك للعودة معه مرة أخرى .

- أرسل له رسالة صامتة تفيد بموافقتك على ما يقول وانظر فى عينيه كما لو أن ما يقوله أمتع شيء فى الدنيا تسمعه، الاتصال معه بالعين يتصل هو بالقلب .



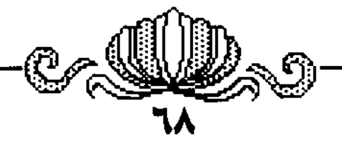
٤- مضاعفة قدراتنا على التفكير :

كلنا يخشى من التفكير ويصاب بصداع إذا ما حاول أن يفكر فى موضوع ما، فما بالك إذا ما أردنا أن نضاعف هذه القدرات فيا لها من مصيبة.

فنحن نظن دائمًا أن مهارات التفكير يتم تعليمها إيانا فى بدايات حياتنا فى المدارس والعمل، ولا نظن أنه يمكن تعليمها بشكل مباشر، ولابد من ربط هذا بموضوعات أو مواقف معينة. والحقيقة أننا نادراً ما نفكر فى التفكير، وبالتالى نجهل أساسيات التفكير ولا نثق فى قدراتنا على تعلم مهارات التفكير، وإذا ما وجدنا شخصًا ذكيًا يجيد التفكير فنحن نقول عنه إنه شخص محظوظ وليس كل الناس مثله، فالإنسان الذكى مفكر جيد بالضرورة.

لا عليك فالأمر ليس عظيم الخطر، ابدأ الآن بأن تقوم بـ :

- صفٍّ ذهنك من كل الأفكار الشاردة تمهيداً لأن تركز فى الموضوع الذى تفكر فيه فعلاً وستستفيد من ذلك بأن تتوارد الأفكار وتتوالد لديك فى هذا الموضوع.
- إن لم تستطع تصفية ذهنك خاطب مشاعرك لماذا لا يصفو ذهنك؟ هل لأن الموضوع حيوى وتخاف من أن تفكر فيه أم لأنه ممل، ستجد نفسك فى حوار داخلى مع ذهنك وعقلك، وتلك بداية جيدة فقد بدأ محرك عقلك فى العمل وتم تسخين الموتور.
- لا تقطع حيوية عقلك بأن تعود مرة أخرى إلى عدم التفكير، لا تنقطع ولا تقطع ضوء التفكير الذى بدأ.



- اسأل نفسك ما المعلومات والبيانات المتاحة للموضوع حتى تفكر بأفق واسع وما مفتاح الأمر وهذا هو السؤال المهم للبداية.

خذ وقتك فى هذا السؤال فهو لب الموضوع.

- عبر عما يجيش فى ذهنك من تفكير كتابة فمن الممكن أن تتشابك أفكارك ولكن عند الكتابة تتضح ويتم تفسيرها وتحديد مدى قوتها، وإذا وجدت ما فكرت به خطأ قم بتعديله ولا تقم بإلغائه.

الخطوة التالية: تعلم كيف تفكر :

مشكلتك ليست فى قدرتك على التفكير فمن الخطوة السابقة أنت تفكر وتفكر طوال الوقت، ولكن المشكلة فى كيف تبدأ التفكير.



* **التفكير المنطقى**: وهو يعنى استخدام الربط والمقارنة والأشخاص والصفات، والحقائق وأنت تجيد هذا التفكير بالفطرة ودون مجهود وبشكل تلقائى.

إنه يعنى أن «واحد زائد واحد يساوى اثنين»

هنا: - اسأل نفسك أسئلة حول الموضوع المطلوب.

- اجمع حقائق مرتبطة بالموضوع (أرقام مثلاً).

- قارن هذه الحقائق واربطها ببعضها أو حلل أساس تعارضها معًا.

- دع الحقائق تقرر النتائج التى توصلت لها، فهى التى تملك أن تعطيك مقومات القرار الذى تريد أن تتخذه.



* **التفكير الاستقرائي**: وهو الوصول إلى نتيجة عامة بعد ملاحظة سلسلة من الحقائق التي لها علاقة بالنتيجة.

هنا:

- لاحظ الحقائق وهي تشمل بداية من القراءة وانتهاء بالبحث الميداني عن الأمر ولا يهم أي شيء في سبيل الحصول على المعلومات الكافية.

- تأمل الأمر جيداً لملاحظة أي أمور قد تم تغييرها أو برزت من جديد، فالتغيير أو الجديد لابد أنه سيغير من الحقائق.

- عند اختيارك للنتائج اختبر كل النتائج التي توصلت إليها وطبقها عمليًا.

* **التفكير الاستنتاجي**: وهو الوصول إلى نتائج بعد الاطلاع على مقدمات ثابتة وهو عكس الاستقرائي فبدلاً من تجميع البيانات ثم الوصول لتعميم، فنحن هنا نبدأ بالعكس حيث نبدأ بتعميم نعتقد في صحته.

هنا:

- اسأل نفسك ما المقدمة المنطقية للموضوع الأساسي لك.

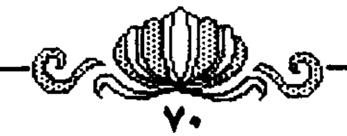
- اسأل نفسك ما المقدمة التي حدثت أو تحدث لهذا الموضوع حاليًا.

- اجمع في ذهنك هاتين المقدمتين وحاول استنتاج أي شيء منهما.

- تأكد من صحة استنتاجاتك واختبرها جيداً.

الخطوة الثالثة: فكر في الأمر من كل وجهات النظر

● فكر بشكل موضوعي ومنطقي ودقق في كل الحقائق والأرقام والمعلومات عن الموضوع.



● فكر فى الأمر بالنقد والتحليل فى كل بنوده.

● تطلع إلى الاحتمالات الواردة والحلول والفرص والمخاطر والمعوقات والفوائد المتوقعة.

● فكر بروح إيجابية متجددة.

● فكر فى أسلوب تطبيق تفكيرك وقيمته وما الخطوة التالية.

● إجعل تفكيرك مبدعًا بأن:

*** تحصل على كل المعلومات قبل أن يستقر رأيك على الإجابة.**

*** صنف تصنيفات جديدة.**

*** فسر واشرح فكرك فيعمل العقل بسرعة أكبر.**

*** ابحث عما لا تفهمه.**

*** طبق ما سبق لك تعلمه.**

*** ارفض التقليد والروتين.**

*** اطلق لأفكارك العنان ولا تقيدها.**

*** أعط لنفسك الإذن بالفشل فكلما فشلت بعد جهد وبحث وتحليل كان هذا خطوة لك تخطوها فى اتجاه النجاح.**

الخطوة الرابعة: التفاؤل والحماس

التفاؤل قوة نفسية إيجابية فعالة ينظر صاحبها إلى الغد بابتسامة أمل ويسير إلى الغاية المرجوة بروح جديدة شجاعة، وبنفسية العزيز المنتصر دون أن يعتريه اليأس أو يستحوذ عليه قنوط.



والحماس هو أن تشعر أن الأمر الذى تعيش فيه أو الفكرة أو المبدأ حى فى جسدك وأعصابك، متوهج فى ضميرك يصيح فى داخلك فيعجلك عن الراحة إلى الحركة والعمل ويشغلك تماماً.

ولكن لماذا نفقد تفاؤلنا وحماسنا وبالتالى إيجابيتنا نحو حياتنا؟

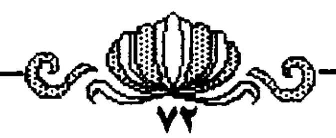
يحدث هذا عندما نؤثر سلوك طريق السلامة ولا نطمع إلا فى تحقيق أهداف واقعية مضمونة وبالتالى نسجن أنفسنا وحياتنا داخل أسوار التوسط والاعتدال ونحرم أنفسنا من فرحة إحراز فوز كبير وحقيقى يكون إيجابياً مع كل الإثارة التى تصاحبه.

فنحن عندما نزن خيارات خوض غمار الحياة بكل ما تحمله من أفراح وأحزان مقابل العيش فى أمان لتفادى الألم وخيبة الأمل نختار التعرض لمخاطر الإحباط وخيبة الأمل.

وبالتالى يضيع التفاؤل والحماس فإذا ما ضاعا نصبح بحاجة ماسة إلى اكتشاف أى شىء آخر لإشعاله مرة أخرى.

يقول تيودور روزفلت: «إن من الأفضل بكثير أن تتجاسر على القيام بأشياء جبارة وغير مألوفة من أجل إحراز انتصارات مجيدة حتى لو تخللها الإخفاق والفشل على أن تنضم لصفوف ذوى الأرواح المجدبة غير القادرين على الاستمتاع كثيراً أو التألم كثيراً لأنهم يعيشون فى المنطقة الرمادية التي لا تعرف النصر ولا الهزيمة».

وبدون الشعور بالتفاؤل والاندماج مع الأشخاص والقضايا والأنشطة تقل كحيويتك وبدون حلم ملهم لك تفقد حياتك نكهتها وطاقتها.



وبدون توسيع آفاق حياتك بامتلاكك أحلاما شجاعة متفائله مغرية تصل إلى نتائج رمادية فى حياة سلبية منزوعة الإيجابية .

ويكون شكل حياتك الرمادية كالتالى :

- فقدان الطاقة.
- فقدان الحماس.
- فقدان الدافعية.
- فقدان الحيوية والأفكار الجديدة.
- فقدان المرح.
- فقدان الثقة بالنفس.
- فقدان القدرة على الشعور بالرضا عن النفس.
- فقدان البهجة فى التعامل مع الأشياء.
- متعة التفكير فى السلبيات وتشويه الحقائق وتغيير المنطق والبدهيات.
- متعة القلق .
- سرعة الانفعال.
- لذة الاكتئاب
- البحث بإبرة عن النكد وما يضيق به صدرك.
- الشعور الدائم بالتعب.
- لذة مر الشكوى المستمرة.
- الهروب الدائم من كل شىء ولو بالنوم باستمرار.



وللخروج من هنا نحو الفرد الإيجابى لابد من :

– الالتزام بما قاله عز وجل فى كتابه من الأمر بالتفاؤل والبعد عن التشاؤم حيث قال :

﴿ وَلاَ تَيْـأَسُـوا مِن رَّوْحِ اللَّهِ إِنَّهُ لا يَيْـأَسُ مِن رَّوْحِ اللَّهِ إِلاَّ الْقَـوْمُ الْكَافِـرُونَ ﴾

[يوسف :٨٧] .

وبالتالى لا يجوز اليأس، لأن اليأس يقتل الرجال ويهزم الأبطال ويزلزل الشعوب ويحطم الآمال بينما الفأل يقوى العزم ويبعث على الجد ويعين على الظفر .

– إذا كنت صاحب فكر أو قضية أو نشاط فهى أمانة فى عنقك ورسالة يحاسبك عليها الله عز وجل فيقول : ﴿ **إِنَّا عَرَضْنَا الأَمَانَةَ عَلَى السَّموَاتِ وَالأَرْضِ وَالْجِبَالِ فَأَبَيْنَ أَن يَحْمِلْنَهَا وَأَشْفَقْنَ مِنْهَا وَحَمَلَهَا الإِنسَانُ إِنَّهُ كَانَ ظَلُومًا جَهُولاً** ﴾

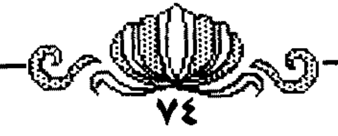
[الأحزاب : ٧٢] .

وما تقوم الأفكار ولا القضايا ولا الدعوات ولا تبلغ الرسالات بالضعف والتباطؤ وإنما مطلوب همم وحماسة تدفع ووقود محرك لا ينفد والجد لا يجتمع مع الكسل .

*** غيِّر نمط حياتك بأن :**

١– تسعى وراء الأشياء الباعثة على المرح والبهجة فى العمل .

٢– تنقل من نشاط واهتمام لآخر وتوقف عن ممارسة نشاط واحد فترة طويلة حتى لا تشعر بالملل .



٣- جرب دائمًا الجديد وتشوق له وكن فضوليًا فيه.

٤- عوِّد نفسك على الابتسامة.

٥- مارس النشاط الرياضى.

٦- استرح عندما يحتاج جسمك لذلك واعرف لماذا الطفل دائم النشاط، فهو إن أراد النوم نام بسرعة ولفترة وجيزة وينام وهو يدرك أن العالم كله فى سلام، وإذا ما صحا من نومه عاد ليلتهم من فاته من لعب، عش كرجل إيجابى ونم كطفل مسالم لا يشعر بقلق أو ذعر.

٧- احلم وتخيل.

٨- آمن بالمستحيل «هل كان يعقل أن رجلا واحدا هو الرسول ﷺ يكون من أتباعه أكثر من مليار مسلم».

٩- خاطر فى القيام بالأشياء ولا تخش الفشل.

١٠- اكتسب الطاقة العالية حيث التنفس بعمق طول الوقت والاستمتاع بكل شىء تفعله.

١١- خطط للقيام بإجازة دورية كل أسبوع، شهر، سنة وغير فى أماكن الإجازات.

١٢- تعلم لغة جديدة.

١٣- تذكر دائمًا الأوقات الناجحة والمتميزة فى حياتك فهى ستساعدك على أن تتوقع حدوث الأشياء الناجحة وستشعر وقتها لذة النجاح مرة أخرى.

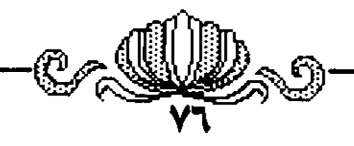


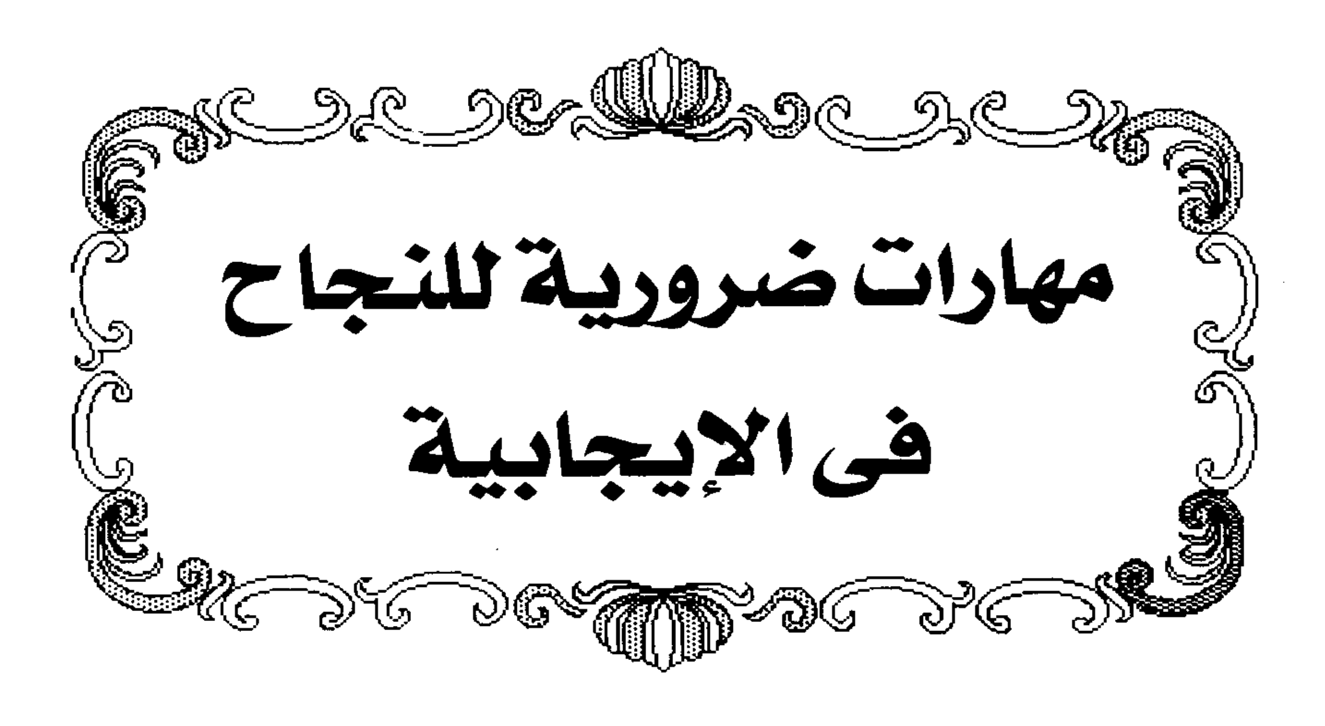
١٤- فى طريقك لهدفك انظر إليه بإيجابية مشوقة وتخيل النجاح الذى تحققه .

١٥- ابتعد عن الأوقات المزدحمة والأماكن الضيقة .

١٦- حطم روتين حياتك اليومية .

OOOOO




مهارات ضرورية للنجاح
فى الإيجابية

مهارات ضرورية للنجاح في الإيجابية

- كيف استطاع هذا الشخص أن يمارس سحره التأثيرى عليك؟
- ما هو المفتاح الذى استخدمه للدخول إلى عالم شخصيتك؟
- هل استخدم وسيلة ضغط معينة أو نقطة ضعف داخلك؟
- هل قام برسم صورة ورؤية مشرفة زاهية حتى تغير رأيك؟
- هل استخدم عبارات مؤثرة وجملا فخمة دغدغ بها قلبك فاستسلمت؟
- هل قدم لك حوافز ووسائل تحفيز من نوع ما؟
- هل استخدم المنطق والعقل والبرهان؟
- ماذا فعل؟ قرر أنت بعد أن تسرح قليلاً مع نفسك.

ومن هنا التقط خيط البداية واكتب حتى توثق ما تأثرت به فهو البداية كما سبق القول.. نعم.

- أنا / ....

*** الشخص الذى أثر فيَّ وعليَّ كان:**

١- ....

٢- ....

٣- ....

٤- ....

٥- ....

*** وكان التأثير عليَّ لغرض أن :**

أفعل : ....

أفكر فى : ....

أغير من : ....

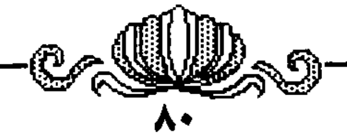
أعتقد مبدأ : ....

*** والأسباب التى أستخدمها للتأثير عليَّ كانت :**

الشخصى :	أساليبه المؤثرة فى
١-	....
٢-	....
٣-	....
٤-	....
٥-	....

هل عرفت نفسك الآن والعوامل المؤثرة فيها

هناك عوامل أخرى مؤثرة ربما لم تختبر بعد لديك



هنـــاك

العلاقات الجيدة السلطة القوة المال

اغتنام الفرص الغضب التهديد المخاطر

الو ضع الراهن تحقيق السعادة الأمان المنافسة

المغامرة الصداقة الابتكار والإبداع مساعدة الآخرين

التميز الاستقلالية اعتبارات عملية،......

والكثير والكثير من المؤثرات.



كيف تستفيد من كل هذه العوامل حتى تؤثر فى الناس؟

بداية عرفنا أنفسنا والعوامل المؤثرة عليها كما سبق وتم توضيحه.

التالى: قبل الشروع في تنفيذ مؤثراتنا على الآخرين حدد الأهداف التى تلائمك حتى نجد لها الشبه لدى الغير.

فإذا كنت مثلاً لديك:

- القدرة على تحليل تصرفات الناس وسلوكياتهم .
- المرونة وسرعة البديهة والتصرف فى الأمور المعضلات بسرعة.
- القدرة على إقناع أشخاص معادين لك أو مخالفين لك فى الفكر.



- القدرة علي إقناع أشخاص بمساندتك فيما تعمل.
- القدرة على الحصول على المزيد من المعلومات من الآخرين إذا ما احتجت إليها.
- القدرة على الاستماع الجيد والاستجابة بشكل أفضل للناس.
- القدرة على تعلم الأفكار الجديدة واستخدامها.
- القدرة على الكلام أمام الآخرين وبطلاقة.
- القدرة على عرض الموضوعات بأكثر من وسيلة عرض بذات كفاءة عالية.
- القدرة على استحداث أساليب جديدة للتعامل مع الآخرين.
- القدرة على فهم حركات الجسد للآخرين وتفسيرها.
- أخرى.

حدد هنا قدراتك الخاصة وصنفها بدقة.

الثالث: ضع خطة عمل لبدء عملية إنزال التأثير على فرد ما.

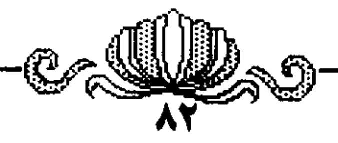


- من هو الذى تريد أن تخضعه لتأثيرك؟

زميل فى العمل.....

جار لك فى السكن....

مديرك فى الشركة....



واحذر أن تختار زوجتك أو أبناءك فهم يجيدون التأثير عليك جيدًا ويعرفون مداخلك ومخارج شخصيتك، فهي محاولة فاشلة من البداية إلا إذا غيرت زوجتك أو بدلت أولادك...ولك أن تختار.

– ما هو السلوك الذى تريد أن تغيره فى هذا الشخص؟

هل:

البعد عن الغضب فى العمل.

زيادة تقربه إلى الله عز وجل.

زيادة حماسه ونشاطه فى العمل المكلف به.

خفض نفقاته وتكاليفه فى نشاط معين.

معالجة خطأ معين لا يكف عنه.

– ماذا سيحدث إذا مارست التأثير عليه لإحداث هذا التغيير.

إما أن ينفر منى ويزداد نفوره ( )

أو أكسب الجولة وأؤثر عليه ( )

– كيف ستعلم بالنتيجة النهائية للأمر؟

عندما أرى........



● بدأ فى التقرب إلى الله.

● بدأ يحدثنى عن تفاؤله فى العمل.

● بدأ يبحث عن سبل خفض تكاليفه.

● بدأ يتحمل قليلاً ولا يغضب بسرعة كما كان من قبل.

- متى سيتحقق الهدف وهو التأثير على الشخص؟

الوصول إلى

● الكف نهائيًا عن الغضب فى العمل.

● البحث عن وسائل عديدة للتقرب إلى الله.

● زيادة الحماس وظهور النتائج الجيدة لهذا الحماس.

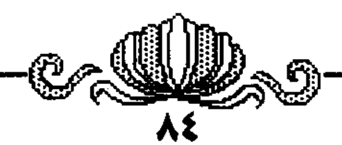
● خفض النفقات بنسبة ... ٪.

● الكف عن خطأ.... والكف عنه نهائيًا.

الرابع: حصار مستديم للشخص: بعد وضع خطة العمل المؤثرة لابد من محاصرة الشخص، وهذا الحصار لن يتم إلا إذا أغريته ببعض المكاسب، فإذا كان التأثير عملية إيجابية فأنت تحقق النتائج التى تريدها وفى نفس الوقت دع للآخرين فرصة ليحصلوا على جزء من النتائج التى يريدونها، أى ألقِ إليه ببعض المكاسب التى تشبع ذاته.

احتفظ بقوة شخصيتك واحترم شخصية الآخرين فى ذات الوقت.

إذا فعلت هذا ربطت بين الشخص والأثر الذى تنوى إحداثه وتركه ولن يتردد



عند ذلك في أن يساعدك لتحقيق هدفك تجاهه هو شخصياً.

الخامس: كن توءمًا للشخص أليفًا معه

- حددت هدفك.
- خططت له.
- حاصرت الرجل حتى استسلم.
- استسلامه هنا لحظى وقتى.
- تأثيرك هنا زمنه قصير.
- حتى يدوم التأثير ويستمر لابد من أن تكون شبيها لذات الشخص.

فإذا ما كنت مرنًا تتكيف مع أسلوب الشخص الآخر، تتواصل معه، ارتاح لك أكثر وبدأ أقل دفاعًا لوجهة نظره، وهنا عليك أن تعود إلى خطة العمل لهذا الشخص وعن ماهية سلوكه الذى ترغب فى تغييره والمتوقع منه، ورتب نفسك على هذا بأنك من الممكن أن يحدث لك نفس ما هو متوقع أن يحدث..... وتقمص دوره والعب بإتقان، فالتمثيل هنا سيكون إما للحصول على جائزة الأوسكار أو تطرد من مؤسسة التأثير على الأفراد، كون رؤية مشتركة حتى تستطيع أن تتقمص دورك جيداً.

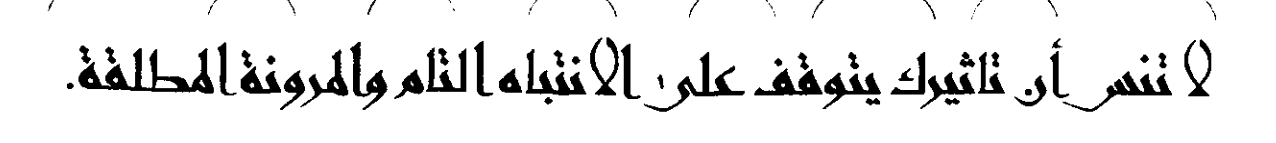
انتق الكلمات المتشابهة لتعزز فكرتك.

استخدم نفس أسلوبه.

عش كأنك هو تجده يشعر بنفس أحاسيسك ومشاعرك.



وسيدعمك فى هذا كله أن تكون أليفًا معه وذلك بأن تتحرك بإيقاع موسيقى يتوافق وهذا الشخص.. وعليه ستجد نفسك أكثر قربًا منه.



لا تنس أن تأثيرك يتوقف على الانتباه التام والمرونة المطلقة.

عدل عاداتك لتماثل عاداته الحسنة طبعًا.

انضم إليه فى الأماكن المحببة لقلبه (فى المسجد مثلاً).

استمع له بكفاءة شديدة واستخدم عباراته وكلماته.

استخدم لغة الجسد معه خاصة الحركات التى تبدو عفوية منك لتدلل على صدق حديثه.

حقق التناغم المطلوب.

مبروك النجاح فى المهارة الأولى

الثانية: المراعاة والتدرج

كثيراً ما يقع الأفراد فى مطب يحول دون إتمام عملهم الإيجابى، وذلك لأنهم لم يراعوا أن النفوس ونقلها من ميولها ومألوفاتها أمر ليس سهلاً، فالأعراف والروتينيات التى استقرت فى العقول وتواطأ عليها الناس لا تتغير فى لحظة أو فى يوم وليلة، ولذا لابد من المراعاة والتدرج حتى يحدث المطلوب وتتحقق الاستجابة.



وحتى لا يقع الفرد الإيجابى فى هذا المطب لابد من:

١- مراعاة طبائع الناس :

فالناس يختلف بعضهم عن بعض فى العلم والفهم والشخصية والحياة الاجتماعية وفى كل شيء، وبالتالى عليك هنا أن تحدد طبيعة هذا الشخص وطبعه وطريقة التصرف والتعامل معه، فما يصلح لحدة الطبع وسرعة الانفعال لا يصلح لبرود الأعصاب ورباطة الجأش وطول البال.

٢- مراعاة الفهم :

تفاوت الفهم أمر معروف فهناك العالم والمتعلم والجاهل والأحمق، يقول تعالى فى كتابه: ﴿**فَذَكِّرْ إِن نَّفَعَتِ الذِّكْرَىٰ**﴾ [الأعلى: ٩] أى حيث تنفع التذكرة وبالتالى لا يوضع العلم إلا عند أهله ولن تجدى الإيجابية إن لم تكن عند أهلها فيستفاد منها.

فانظر إلى الذى تريده بإيجابيتك هل هو أمر صحيح شرعًا فأقبل وانظر إليه وإلى حال أهل الزمان، فهل يؤدى إلى مفسدة فإن لم يؤد لها وأدى إلى صلاح فانظر إلى أصحاب العقول فإن قبلوا هذا الأمر فأعرضه على عامة الناس وإن لم يكن فالسكوت هنا للمصلحة الشرعية والعقلية إيجابية منك لا سلبية تحسب عليك.

٣- مراعاة الأحوال الخاصة :

كما سبق القول تنظر إلى الأشخاص وتحدد طبائعهم، هنا انظر أيضًا إلى أحوال الناس الخاصة ولنا فى هذا مثل من سيدنا عمر بن الخطاب فى عام الرمادة حيث



المجاعة والقحط اللذان أصابا البلاد فلم يقم بتطبيق الحدود، لماذا لأن الجميع يشتكى القحط والجوع.

أفمن يسرق ليأكل من الجوع كمن يسرق فى كل وقت.

ومع هذه المراعاة لابد من التفرقة بين البيئة والمعيشة التى يحياها الفرد والسن والحالة الاجتماعية وإلى غير ذلك من هذه الأمور.

ويُروى أن شابًا جاء إلى الرسول ﷺ فقال: يا رسول الله: أقبل وأنا صائم؟ قال: لا. فجاء شيخ فقال: أقبل وأنا صائم؟ فقال: نعم، فنظر الصحابة بعضهم إلى بعض متعجبين من اتفاق السؤال واختلاف الفتوى، فقال الرسول ﷺ: قد علمت نظر بعضكم إلى بعض، إن الشيخ يملك نفسه(1).

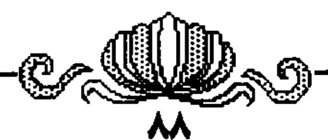
فانظر إلى من تحادثه وأحواله الخاصة حتى لا تسقط فى مطب معه.

٤- مراعاة العرف السائد:

لكل مكان عرف يسوده ولكل بلد بيئة تحمل ما فيها لمن فيها ولا ترغب فى جديد عليها إلا إذا أقرته عرفًا بين الناس، وهذا ضرورى لمن يبحث عن التميز فى إيجابيته، حيث لابد من معرفة العرف فى البيئة التى يعمل بها لتكون حركته ودعوته مؤثرة فى النفوس مقنعة للعقول، محببة للقلوب، مناسبة للظروف، قابلة للتطبيق.

ويقول الإمام ابن تيمية فى كتابه اقتضاء الصراط المستقيم: «ولو أن المسلم بدار حرب أو دار كفر غير حرب لم يكن مأموراً بالمخالفة لهم - أى الكفار - فى

(1) مسند الإمام أحمد.



الهدى الظاهر لما عليه في ذلك من الضر - بل قد يستحب للرجل أو يجب عليه أن يشاركهم أحياناً في هديهم الظاهر إذا كان في ذلك مصلحة دينية من دعوتهم إلى الدين والإطلاع على باطن أمرهم أو دوفع ضرهم عن المسلمين ونحو ذلك من المقاصد الصالحة » .

ويقول ابن القيم في كتابه إعلام الموقعين : « ولا تجمد على المنقول في الكتب طول عمرك بل إذا جاءك رجل من غير إقليمك يستفتيك فلا تجره على عرف بلدك وسله عن عرف بلده فأجره عليه وأفته به دون عرف بلدك والمذكور في كتبك » .

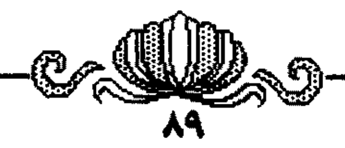
هذا في الفقه وجميع الأمور فانظر لنفسك هل تراعي ذلك .

٥- مراعاة الأولويات :

والمقصود بمراعاة الأولويات معرفة مراتب الأعمال ووضعها في مواضعها، فهناك أصول لابد أن تقدم على الفروع، كما تقدم الفروض على النوافل، وعليك هنا أن تفهم هذا فهماً صحيحاً وتحدده حتى لا ينفرط العقد منك فتجد نفسك مشغولاً بأمر فرعي يلهيك ويشغلك عن الأصل أو الفرض وينسيك إياه .

٦- مراعاة التوقيت :

أي أن يتم اختيار الوقت الملائم من حيث فراغ المتحدث إليه واستعداده ليتلقى منك ما تريد، وكذلك مدى مناسبة طول الوقت لأحوال الفرد ومدى مراعاة بلوغه للمرحلة التي يكون فيها الوقت مناسباً لتفاعله واستجابته لك .



إنك إن تدرجت وراعيت النقاط الست السابقة مبروك عليك المهارة الثانية.

الثالثة : استيعاب الآخرين :

الاستيعاب هو قدرة الشخص على جذب الآخرين على اختلاف عقولهم وأمزجتهم وطبقاتهم وثقافاتهم. فالناس يختلفون اختلافًا نوعيًا فى كل شىء: فى نمط التفكير وفى الذكاء وفى كل القدرات الحسية والنفسية. والشخص الناجح هو القادر على التأثير فى الآخرين كل الآخرين واستيعاب هؤلاء الآخرين فكريًا وكل شىء فيهم، وبذلك يكون الاستيعاب قدرة شخصية ومؤهلات خلقية وصفات ضرورية تساعد الشخص وتجعله منارة للهدى فى موقعه يستقطب الناس وتلتف من حوله الناس.

والحقيقة أن القدرة على الاستيعاب هى المؤهل الأول والأهم فى شخصية الفرد الإيجابى، وإن لم تتوافر هذه القدرة على الاستيعاب - ولا الحد الأدنى منها - فسيصبح هذا الشخص عقيم الإنتاج وعديم الفائدة بل قد يصل لدرجة أنه مسئ للإنتاج مسببًا للضرر لنفسه ولما يقوم به من عمل.

ولنضرب مثلاً لقائد إيجابى يرغب فى استيعاب رجاله ليقودهم بكفاءة، فإننا نجد هذا القائد يحدد استيعابه لرجاله وبالتالى إيجابيته من خلال أن يعرف أن هناك نوعين من الاستيعاب:



أ- **الاستيعاب الداخلي** : ويعنى القدرة والأهلية على الاستيعاب للأفراد وللرجال ضمن عملك حتى يتحقق حسن الاستفادة من هؤلاء فى العمل حتى يتحول هؤلاء إلى طاقة موجهة وقدرة فاعلة للعمل وحتى يتم ذلك يمر بمرحلتين :

المرحلة الأولى : الاستيعاب المؤسسى :

فى هذه المرحلة يتعين على القائد أن يقوم بتنقية أفكار الرجال من كل الرواسب الماضية سواء كانت أفكارًا أو ممارسات، ويصحح لهم مفاهيم العمل بالمؤسسة ويقوم سلوكياتهم ويهذب أحاسيسهم ومشاعرهم ويوجه رغباتهم وتطلعاتهم ويحدد ويوضح أهدافهم وغاياتهم .

هذه المرحلة من أهم المراحل على الإطلاق لأنها بمثابة الأساس الذى سيبنى عليه العمل كله ويقوم عليه البناء بأكمله، فإذا حدث استهتار فى هذه المرحلة يترتب عليه خطر كبير على صعيد القائد ورجاله والمؤسسة ككل .

ومهمة القائد هنا أن يضع ويهيئ كل الأسباب والأدوات والمناهج اللازمة لعملية الاستيعاب المؤسسى وعليه ألا يتغاضى عن ضعف فى أى فرد مهما كان أو أن يتساهل فى القواعد والأسس التى تقوم عليها أعمال المؤسسة ولا التى ينبغى نموها داخل شخصية رجل المؤسسة الجديد مع مراعاة اختلاف أسس الاستيعاب من فرد لآخر، ومن مجموعة لأخرى،ومن عمل إدارة أو قسم إلى آخر .

استيعاب الرسول ﷺ للمؤسسة الإسلامية والمسلمين :

نهج الرسول نهجًا متميزًا فى تكوين الفرد بما يتناسب مع طبيعة الإسلام كمؤسسة، فلم يكن يستوعب الفرد روحيًا فقط وإنما كذلك ماديًا محضًا حيث



نظر للإنسان كإنسان متكامل الميول والنوازع والدوافع والحاجات وبدأ فى تكوين بناء الفرد بناءً سليمًا من خلال :

١- **تغليب الإيجابية على السلبية** : فلم تكن مؤسسة الإسلام تدعو إلى الجمود والتقوقع والرهبانية، بل هى داعية نحو حياة متصلة حيث الحض على الجماعة والتفاعل مع الناس حيث :

- قال رسول الله ﷺ : «**إن الشيطان ذئب الإنسان كذئب الغنم يأخذ الشاه القاصية والناحية، فإياكم والشعاب وعليكم بالجماعة والعامة والمسجد**»(١) .

- وقال رسول الله ﷺ : «**الذى يخالط الناس ويصبر على أذاهم خير من الذى لا يخالط الناس ولا يصبر على أذاهم**» .

٢- **تغليب الإعتدال على التطرف** : الإسلام دين يسر لا عسر لا غلو فيه ولا تطرف فيقول الرسول ﷺ : «**ألاهلك المتنطعون، ألاهلك المتنطعون**» .

ويقول : «**إن هذا الدين شديد فأوغلوا فيه برفق**» .

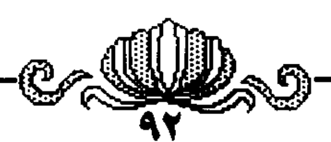
ويقول : «**يسروا ولا تعسروا، وبشّروا ولا تنفروا**» .

٣- **القليل الدائم خير من الكثير المنقطع** : حض الرسول ﷺ على الاستمرارية فى أعمال البر والخير مهما كانت ضئيلة ومستطاعة وفى مقدور الإنسان القيام بها .

- فعن عائشة رضى الله عنها أن رسول الله سئل : أى الأعمال أحب إلى الله؟

---

(١) رواه أحمد فى المسند .



قال: «**أدومها وإن قل**»(١).

- وقال ﷺ: «**كان أحب الأعمال إلى الله عز وجل الذى يدوم عليه صاحبه**»(٢).

- وقال ﷺ: «**القليل الدائم خير من الكثير المنقطع**».

٤- **تحديد الأولويات وتغليب الأولوية العليا**: كان من فعل الرسول فى الاستيعاب تغليب الأولوية وتقديم الأهم على المهم، وإذا لم يحدث ذلك يكون الاستيعاب هشا قائما على المزاج والهوى وليس على أسس وقواعد راسخة فيتساقط ويقع فى مهب أى ريح تواجهه.

وعليه.. فإن الرسول فى منهجه نحو تكوين الفرد اعتمد أولاً على بناء العقيدة قبل كل شيء وجاء هذا المنهج ترجمة عملية لسياق التنزيل القرآنى ومراحله. فالقرآن الكريم كان يركز بشكل دائم ومستمر على بناء العقيدة طيلة العهد المكى الذى استمر ما يقرب من ثلاثة عشر عامًا لتكون بعد ذلك سائر الفروع الأخرى من عبادات وتوجيهات وتشريعات مبنية على قاعدة عقائدية صلبة وأسس مبدئية راسخة.

وذلك واضح فى القرآن مثل:

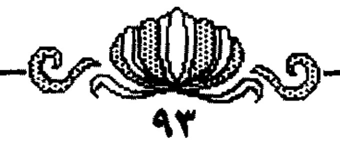
- ﴿ **وَالْعَصْرِ ① إِنَّ الإِنسَانَ لَفِي خُسْرٍ ② إِلاَّ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ** ﴾ [العصر: ١-٣].

- ﴿ **وَبَشِّرِ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ** ﴾ [البقرة: ٢٥].

---

(١) رواه البخارى ومسلم.

(٢) روه البخارى.



- ﴿ إِنَّ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَأَقَامُوا الصَّلاةَ وَآتَوُا الزَّكَاةَ لَهُمْ أَجْرُهُمْ عِندَ رَبِّهِمْ وَلا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلا هُمْ يَحْزَنُونَ ﴾ [البقرة : ٢٧٧] .
- ﴿ لَيْسَ الْبِرَّ أَن تُوَلُّوا وُجُوهَكُمْ قِبَلَ الْمَشْرِقِ وَالْمَغْرِبِ وَلَكِنَّ الْبِرَّ مَنْ آمَنَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الآخِرِ وَالْمَلائِكَةِ وَالْكِتَابِ وَالنَّبِيِّينَ وَآتَى الْمَالَ عَلَىٰ حُبِّهِ ذَوِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسَاكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَالسَّائِلِينَ وَفِي الرِّقَابِ وَأَقَامَ الصَّلاةَ وَآتَى الزَّكَاةَ وَالْمُوفُونَ بِعَهْدِهِمْ إِذَا عَاهَدُوا وَالصَّابِرِينَ فِي الْبَأْسَاءِ وَالضَّرَّاءِ وَحِينَ الْبَأْسِ أُوْلَئِكَ الَّذِينَ صَدَقُوا وَأُوْلَئِكَ هُمُ الْمُتَّقُونَ ﴾ [البقرة : ١٧٧] .

٥- **الاستيعاب من خلال القدوة**: لسان الحال أوقع من لسان المقال، وأثر العمل أقوى من أثر القول، وكان هذا هو حال الرسول فى الاستيعاب فهو المثل الأعلى والأسوة الحسنة للمسلمين فى كل زمان ومكان، وكان ترجمة حقيقية عملية للقرآن الكريم، فقد كان خلقه القرآن وقد بين الرسول أثر القدوة حيث قال:

- **«ليس الإيمان بالتمنى ولا بالتحلى ولكن هو ما وقر فى القلب وصدقه العمل»**(١) .
- **«ما من عبد يخطب خطبة إلا الله عز وجل سائله عنها»**(٢) .
- **«مثل الذى يعلم الناس الخير وينسى نفسه مثل الفتيلة تضىء على الناس وتحرق نفسها»**(٣) .

---

(١) رواه الديلمى فى مسند الفردوس .

(٢) رواه البيهقى .

(٣) رواه البزار .



- **«إن الرجل لا يكون مؤمنًا حتى يكون قلبه مع لسانه سواء ويكون لسانه مع قلبه سواء ولا يخالف قوله عمله ويأمن جاره بوائقه».**

ويقول على بن أبى طالب كرم الله وجهه: «من نصب نفسه للناس إمامًا فليبدأ بتهذيب نفسه قبل تهذيب غيره، وليكن تهذيبه بسيرته قبل تهذيبه بلسانه، ومعلم نفسه ومهذبها أحق بالإجلال من معلم الناس ومهذبهم».

٦- **التكوين الكلى لا الجزئى:** عنى الرسول ﷺ بكل جوانب الشخصية الإسلامية روحًا وجسدًا اهتمامًا متوازنًا من غير تفريط أو إفراط، حيث تناول الجوانب الفكرية والنفسية والجسدية.

* **ففى الناحية الفكرية يقول الرسول ﷺ:**

- **«من سلك طريقًا يلتمس فيه علمًا سهل الله له به طريقًا إلى الجنة»**(١).

- **«أفضل العبادة الفقه وأفضل الدين الورع»**(٢).

* **وفى الناحية النفسية يقول الرسول ﷺ:**

- **«لا تميتوا القلوب بكثرة الطعام والشراب فإن القلب كالزرع يموت إذا كثر عليه الماء».**

- **«روحوا القلوب ساعة فساعة»**(٣).

(١) رواه الترمذى.
(٢) رواه الطبرانى.
(٣) رواه أبو داود.



* وفى الناحية الجسدية يقول الرسول ﷺ :

- «**ما ملأ آدمى وعاء شراً من بطنه بحسب ابن آدم لقيمات يقمن صلبه ، فإن كان لابد فاعلاً فثلث لطعامه وثلث لشرابه وثلث لنفسه**»(١) .

- «**المؤمن القوى خير وأحب إلى الله من المؤمن الضعيف**»(٢) .

- «**نعم يا عباد الله تداووا فإن الله عز وجل لم يضع داء إلا وضع له شفاء غير داء واحد**، قالوا : ما هو؟ قال : **الهرم**»(٣) .

٧- **سلامة البيئة** : من أجل نجاح عملية الاستيعاب المؤسسى داخليًا عمد الرسول ﷺ إلى الاهتمام بسلامة البيئة حيث لها دورها الفعال فى تكوين الفرد المسلم وكلما كانت هذه البيئة نظيفة خالية من عوامل الفساد درأ الفساد وساعدت الفرد على الاستقامة، وسلك سبيل الصالحين. ويبدأ تكوين الفرد فى بيئة سليمة من :

أ- الأسرة : فالأبوان مسئولان عن إشاعة هذا الجو الفطرى السليم للفرد، فيقول الرسول ﷺ : «**الرجل راع فى أهله والمرأة راعية فى بيت زوجها ومسئولة عن رعيتها**»(٤) .

ويقول أيضًا : «**أدبوا أولادكم وأحسنوا أدبهم**»(٥) .

---

(١) رواه الترمذى .

(٢) رواه مسلم

(٣) رواه أحمد والنسائى .

(٤) رواه البخارى ومسلم .

(٥) رواه ابن ماجه .



ب- اختيار الأصحاب والأصدقاء: وحذر النبى من مخالطة الأشرار والمنحرفين، فيقول ﷺ : «**المرء على دين خليله فلينظر أحدكم من يخالل**»(١).

ويقول: «**المرء مع من أحب وله ما اكتسب**»(٢).

جـ- تنظيف وتنقية المجتمع من رواسبه فيقول ﷺ :

«**إن القوم إذا رأوا المنكر فلم يغيروه عمهم الله بعقاب**»(٣).

«**من رأى منكم منكراً فليغيره بيده، فإن لم يستطع فبلسانه، فإن لم يستطع فبقلبه وذلك أضعف الإيمان**»(٤).

٨- **استخدام الثواب والعقاب**: لابد من الجزاء فيقول تعالى: ﴿**وَلَكُمْ فِي الْقِصَاصِ حَيَاةٌ يَا أُولِي الأَلْبَابِ لَعَلَّكُمْ تَتَّقُونَ**﴾ [البقرة:١٧٩] ولكن استخدام العقوبة يتم فى آخر مراحل الاستيعاب الداخلى ولابد من اتباع الأولويات ومراعاة الفوارق النسبية بين فرد وآخر فى المؤسسة حيث لابد من:

بداية التوجيه:

- ثم الملاطفة بالامتناع عن الخطأ.
- ثم بالإشارة والتنبيه.
- ثم بالتوبيخ.
- ثم بالمقاطعة.
- ثم أخيراً بالعقوبة الرادعة.

(١، ٢) رواه الترمذى.

(٣) رواه النسائى.

(٤) رواه مسلم والترمذى وابن ماجة والنسائي.



ويقول الرسول ﷺ :

- **«مروا أولادكم بالصلاة وهم أبناء سبع سنين وأضربوهم عليها وهم أبناء عشر»** .

- **«من شرب الخمر فاجلدوه فإن عاد فى الرابعة فاقتلوه»**(١) .

المرحلة الثانية : الاستيعاب الديناميكى العملى :

وهو يعنى فى هذه المرحلة استيعاب القائد للأفراد والرجال عملياً للشئون والأصول والقواعد المتفق عليها فى العمل، وذلك حتى يصبح هذا الفرد طاقة مستغلة غير مهدرة له أثر وشأن وفاعلية فى مجتمع عمله وحتى يتمكن القائد من استيعاب رجاله ديناميكيا وعمليًا لابد له من:

١- النجاح بداية فى عملية الاستيعاب المؤسسى للأفراد وإلا أصبح الاستيعاب الديناميكى عملية غير مضمونة النتائج والعواقب.

٢- أن يكون هؤلاء الرجال قد وصلوا واكتملت لديهم الطاقات والإمكانات اللازمة لعملية الاستيعاب حيث القدرات التنظيمية والتخطيطية والفكرية..

٣- أن يعرف حقيقة رجاله حق المعرفة فيعرف طاقاتهم وميولهم ومواطن القوة والضعف لديهم، بالتالى يمكن له أن يحدد مهامهم ومسئولياتهم.

٤- أن يوظف كل الرجال فى العمل وليس عددا أو نفراً منهم وأن يجد عملا لكل فرد مهما كان بسيطًا ومحدوداً، وذلك حتى يتجنب الصراع و الفتن والنزاع الناجم عن تعطل البعض عن العمل.

---

(١) رواه الترمذى وأبو داود.



٥- أن يتم العمل بشكل مؤسسى جماعى وليس بشكل فردى وعلى القائد ألا يربط قيام العمل بأفراد وإنما بأجهزة.

وعلى القائد هنا أن :

- يستوعب استيعابا كاملاً أهداف المؤسسة ووسائلها حتى لا ينحرف عن الخطة والهدف المطلق .

- يستوعب استيعابا كاملاً الناحية التنظيمية فى المؤسسة وطبيعتها حتى يعرف حقوقه وواجباته.

- يستوعب استيعابا كاملاً كل الأمور التى تدور من حوله داخليًا وخارجيًا.

ب - الإستيعاب الخارجي : ويعنى استيعاب من هم خارج المؤسسة ويتم التعامل معهم بطريقة أو بأخرى وهى عملية شاقة إذ كيف يتسنى للقائد أن يجعل الآخرين يشقون به ويتأثرون بسلوكه ومن ثم يرتبطون ويعملون معه بل ويضحون ويجاهدون بأموالهم وأنفسهم أحيانًا.

ومن أبرز الصفات والمتطلبات المطلوبة حتى يتم استيعاب خارجى متميز للآخرين - ولنا فى رسول الله ﷺ أسوة حسنة - ما يلى:

١- الفقه فى دين الله ثم فى عمله الذى يتقنه سياسيًا كان أو محاميًا أو مدرسًا أو لاعبًا . . فلن يسود الناس إلا من هو متميز فى عمله عالمًا به أشد العلم، وهل وجدنا قائداً يقود جماعة أو نقابيًا يقود نقابة جاهلاً أسس العمل النقابى وكيفية أدائه؟

٢- القدوة الحسنة فالناس لا يتأثرون بلسان المقال بقدر ما يتأثرون بلسان الحال.



٣- الصبر وعدم الضيق والتبرم مع التوجيه الناعم ولفت النظر.

٤- الحلم والرفق بالآخرين فالإنسان يمقت العنف وأصحابه وينفر من القسوة وأهلها.

٥- معالجة الأمور باليسر والتيسير وليس بالعسر والتعسير.

٦- التواضع والبعد عن الكبر حتى لا يشكل جداراً وحاجزاً بين القائد والناس.

٧- طلاقة الوجه و طيب الكلام.

٨- الكرم والإنفاق وعدم البخل.

٩- قضاء حوائج الناس والقيام بخدمتهم.

والآن اتخذ لنفسك منهجًا مثل منهج القائد السابق لاستيعاب رجاله وضح فيه خطة العمل المناسبة وطبيعة عملك.

راع فيه أحوال العاملين معك.

اتخذ كل ما يمكنك من أمور لاستيعاب الآخرين الخارجين عن نطاق عملك.

أعد العدة لتستوعب كل الناس فى كل الأوقات.

لا تنس أسلوب الرسول ﷺ فى استيعابه للآخرين الكافرين والمنافقين والمسلمين والمؤمنين.

مبروك النجاح فى المهارة الثالثة



الرابعة : اتخاذ القرار بدون تردد :

عملية اتخاذ القرار، مشكلة المشكلات فهى :

هدف معين تريد الوصول إليه فى وقت معين وبمستوى معين.

مجموعة من الوظائف لابد أن تقوم بها .

مجموعة من الظروف والأوضاع والمتغيرات البيئية المحيطة التى تساعد على تحقيق الهدف .

مجموعة من الموارد البشرية والمادية لتحقيق الهدف .

مجموعة من الأساليب والتقنيات لازمة لتحقيق الهدف .

كل هذا يتجمع معًا ليشكل فى النهاية قرارا يتم اتخاذه .

ومهمتك فى رحلتك الإيجابية أن تتخذ القرار السليم .

والقرار هو : إصدار حكم معين عما يجب أن يفعله الفرد فى موقف معين بعد دراسة البدائل المختلفة .

أو : عملية اختيار البديل الذى يحقق ربحًا أو الهدف .

وحتى تصل لهذا القرار لابد من :

بحث المشكلة التى تواجهك وتحددها وتشخصها بدقة وتحدد أسبابها .

بحث البدائل المتوافرة لحل المشكلة .

اختيار البديل المناسب لهذه المشكلة .



ولكن عند مرورك بما سبق قد تجد نفسك لا تعرف وقتها ماذا تفعل ومن أنت، فالفرد حينئذ قد يتحول من إيجابى إلى :

مسوف: يبتكر ويختلق المبررات التى تساعده على التأجيل.

متهور: يستجيب بسرعة ويندفع دون تفكير فى العواقب.

فزع: ينهار فى الظروف العادية ويصرخ طالبًا النجدة.

حساس: يبالغ فى الخوف من الحاجة والوحدة والسخرية.

حالم: يعتمد على السحر والشعوذة والأبراج ليحدد خياراته ويغرق فى الأمنيات متجاهلاً حقائق مهمة.

انسحابى: يتراجع بعد أول خسارة ومن أول لحظة وحتى قبل أن يبدأ أو يخسر أى شيء.

محافظ: يتجنب المخاطرة ويتبعد عن تجريب الجديد ويرفض نتائجه.

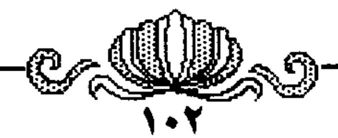
انعزالى: يفشل فى استثمار طاقات الفريق ويصر على أداء العمل بنفسه.

ودود محب للناس: يشعر بالاستياء إزاء أى رفض ويضحى بأهدافه واختياراته فى سبيل الآخرين.

كل هذا خارج عن نطاق الإيجابية، إن لم تفعله انضممت لنادى الإيجابيين وإن لم تفعل فانضم إلى نادى المترددين وهم أصحاب :

- عدم القدرة على تحديد الأهداف.

- عدم القدرة على تحديد النتائج المتوقعة للبدائل المتاحة.



- عدم القدرة على تقييم المزايا والعيوب للبدائل المتاحة .
- عدم الخبرة .
- المثالية المطلقة .
- العصبية الشديدة دون جدوى .

ولكى تقضى على ترددك لتنضم إلى الإيجابيين :

* تعرف على أهدافك المطلوب تحقيقها باستخدام أو باتخاذ القرار .
* لن تتخذ قراراً يرضى جميع الأطراف فَارْضَ بهذا حتى ترتاح وتهنأ وتهدأ .
* هناك دائماً حلول لا بأس بها للمشكلة .
* لا تتردد فى طلب المساعدة ممن حولك ومن ذوى الخبرة والمخلصين .
* تقبل الخسارة كما تفرح بالنجاح .

وابتعد دائماً أن تتخذ قرارا سيئا من خلال :

- اتخاذه فى لحظة الغضب .
- تجاهل الالتزامات المحددة مسبقًا والواقعية .
- تجنب المشكلة الحقيقية .
- إطلاق الأمانى والأحلام الوردية .
- سلوك الطريق السهل بدلا من الطريق الصحيح .
- التغافل عن البدائل الحاسمة والضرورية .



- عدم التخطيط .

- التحيز .

- تجاهل مقاومة الناس له ولك .

وَاجْرِ نحو القرار الجيد من خلال أن :

- يعكس قيمك الشخصية .

- يقربك من أهدافك .

- يساعدك على استثمار وقتك .

- يساعدك على توقع المعوقات وتجاوزها .

- يشدك إليه بقوة لتتفاعل معه بإخلاص .

- يقربك من الآخرين المتفهمين لأغراضك والمتعاطفين مع أهدافك .

- يزيد اهتمامك بالمعلومات .

- يجعلك تواجه مشكلاتك بقوة وصراحة .

- يجعلك واقعيًا ومتفهمًا للظروف .

- يساعدك على إدراك قدراتك الشخصية واستثمارها .

- تدرك منه هدف وجودك فى المجتمع والبيئة من حولك .

- تشعر منه أنك إنسان بحق .

والآن اعرف قرارك واعرف نفسك



أمامك عشر نقاط اختر الإجابة التى تعبر عما تفعله تمامًا، فمنها يمكنك أن تقف على قوة قرارك أو ضعفه.

١ـ عندما يكون عليك أن تتخذ قرارًا هامًا، هل تقوم بإعداد قائمة مكتوبة بالأهداف والغايات؟

أ ـ دائمًا　　　ب ـ عادة　　　ج ـ أحيانًا

د ـ نادرًا　　　هـ ـ أبدًا.

٢ـ إلى أى حد تحصل على المعلومات الهامة لاتخاذ القرار من كل فرد يحتمل أن يتأثر بالقرار؟

أ ـ عادة أعتمد على معرفتى الخاصة.

ب ـ أحيانًا أتحدث مع أولئك الذين يمسهم القرار.

ج ـ أحاول أن تكون هناك همزة وصل مع كل أولئك الذين يمتلكون المعلومات.

د ـ أتحدث مع الأفراد الأساسيين فقط.

هـ ـ أقوم بنقاش مع كل الأشخاص المعنيين.

٣ـ تذكر أحد القرارات التى اتخذتها مؤخرًا، كم عدد البدائل التى أخذتها فى اعتبارك بشكل فعلى وتفصيلى قبل أن تتخذ القرار النهائى؟

أ ـ ١　　　ب ـ ٢ ـ ٣

ج ـ ٤ ـ ٥　　　د ـ ٦ ـ ١٠



هـ - أكثر من ١٠

٤- عند فحصك للبدائل المختلفة، هل قمت باستعراض الحجج المؤيدة والمعارضة أو تقييم مزايا وعيوب كل بديل؟

أ - قوائم تفصيلية مكتوبة.

ب - قوائم مكتوبة.

ج - قوائم عقلية واعية.

د - مراجعة عقلية شاملة.

هـ - تصور عقلى فقط.

٥- عند اتخاذك القرارات الهامة، هل تقوم بغربلة وتقليل عدد البدائل ثم بعد ذلك تبحث عن معلومات أكثر من البدائل المتبقية؟

أ - دائمًا ب- عادة ج - أحيانًا

د - نادراً هـ - أبداً.

٦- عندما يتعين عليك اتخاذ أحد القرارات الرئيسية هل تقوم بالبحث والتنقيب بشكل خاص عن المعلومات التى تثبت عدم ملاءمة بديل معين لا تفضله أنت فعلاً؟

أ - ليس بذلك القدر من التخصيص.

ب - يمكن أن أفكر فى ذلك.

ج - يمكن أن أبحث بسرعة عن مثل هذه المعلومات.



د- يمكن أن أبحث بدقة عن مثل هذه المعلومات.

هـ - يمكن أن أترك كل ما فى يدى للبحث عن هذه المعلومات.

٧ - إلى أى درجة تقوم بإعادة فحص جميع المعلومات المتعلقة بقرار مؤقت قبل التعهد بتنفيذه؟

أ - بعناية شديدة وبالتفصيل.

ب - مراجعة دقيقة.

جـ - مراجعة سريعة.

د - أحيانًا بسرعة.

هـ - لا أقوم بإعادة فحص كل المعلومات.

٨- هل تضع خطة تفصيلية لتنفيذ القرارات الهامة؟

أ - لا أضع خطة تفصيلية.

ب- أفكر من خلال الخطة «الخطة هنا غير مكتوبة».

جـ - قد أضع إطارًا عامًا للخطة.

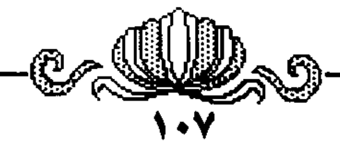
د - غالبًا ما أعد خطة مكتوبة.

هـ - دائمًا أضع خطة تفصيلية مكتوبة.

٩- ما هى أنواع الخطط البديلة «خطط الطوارئ» التى تضعها؟

أ- خطط كاملة بديلة.

ب - أحدد أكبر عدد من المشكلات والحلول بقدر الإمكان.



جـ – تعد مثل هذه الخطط للمشكلات الحاسمة أو الخطيرة .

د– قد أضع تصورات عامة لكيفية التعامل مع مثل هذه المشكلات .

هـ – لا أقوم عادة بوضع خطط بديلة .

١٠– كيف تخطط لتقييم نتائج القرارات الهامة؟

أ – أضع دائمًا خطة تقييم رسمية مكتوبة .

ب – أحدد المعايير « المقاييس » الرئيسية للنتائج وكيفية التوصل إليها .

ج – أفكر انطلاقًا من النتائج المرغوب تحقيقها .

د – أحدد خطًا زمنيًا لتحقيق بعض النتائج .

هـ– لا أقيم النتائج بشكل رسمى .

والآن انقل إجاباتك إلى الجدول التالى بوضع دائرة حول الرقم الذى يمثل إجابتك عن كل سؤال ثم اجمع الأرقام التى بداخل الدوائر لتحصل على درجتك النهائية .

فإذا وجدت أن الدرجات :

– من ١٠ إلى ١٥ أنت لا تفكر إطلاقًا فى القرارات و تعتمد على حظك فقط .

– من ١٦ إلى ٢٤ أنت تحتاج إلى تحسين .

– من ٢٥ إلى ٣٥ تقديرك متوسط .

– من ٣٦ – ٤٥ تقديرك جيد .

– أكثر من ٤٥ أمامك شيئان .



* إما أنك فى إجاباتك لم تكن واقعيًا ولم تعبر عن الممارسات الفعلية لك عند اتخاذك القرار.

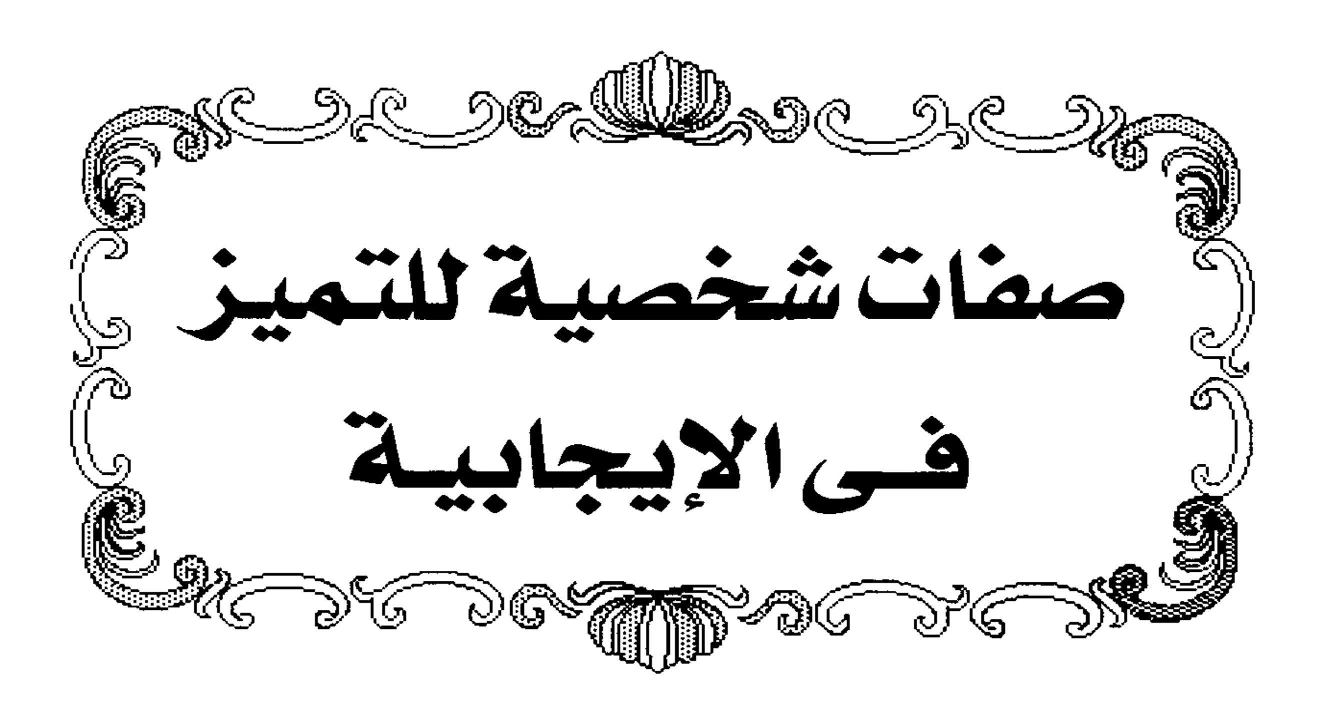
* أو أنك دارس جيد لعلم اتخاذ القرار.

	رقم السؤال									
	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	١٠
أ	٥	١	١	٥	١	١	٥	١	٥	٥
ب	٤	٢	٢	٤	٢	٢	٤	٢	٤	٤
ج	٣	٣	٣	٣	٣	٣	٣	٣	٣	٣
د	٢	٤	٤	٢	٤	٤	٢	٤	٢	٢
هـ	١	٥	٥	١	٥	٥	١	٥	١	١
المجموع	+	+	+	+	+	+	+	+	+	=

أياً كانت الأرقام المهم أن تعرف نفسك فإذا عرفت عندها نقول لك

مبروك النجاح فى المهارة الرابعة




صفات شخصية للتميز
فى الإيجابية

صفات شخصية للتميز في الإيجابية

الشخصية الإيجابية المتكاملة بناء يتطلب صفات عديدة وتربية علمية قوية لبنائها حتى نصنع القاعدة السليمة لتلك الشخصية، ولصياغة تلك الشخصية نحتاج إلى صفات تتميز بها، هذه الصفات صفات شخصية للشخصية الإيجابية وهي :

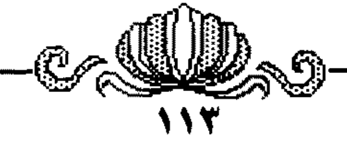
عشق العمل:

يخطئ من يظن أن الإيجابي يحتاج إلى موهبة فطرية فحسب بل الشخص الإيجابي لابد أن يتميز بالقدرة على العمل الشاق إلى الدرجة التي قد تنسيه نفسه، أحياناً تنسيه الأكل والشراب، وقد تنسيه أمورا كثيرة في حياته بسبب الاستغراق الشديد في العمل، وهذه الصفة جواز مرور إلى نادي الإيجابيين في أعمالهم.

يقول العالم إديسون (صاحب أكثر من ١٠٠٠ براءة إختراع) : العبقرية هي ١٪ إلهاما، ٩٩٪ عملا شاقاً.

الصدق:

الإيجابي يتعامل مع الحقائق والبشر ولابد له أن يتميز بالصدق في تعامله مع الغير، فالذي يفتري أو يتقول أو يخدع أو يغش ليس له مكان إيجابي بين الإيجابيين ، فالإيجابي يعيش على سمعته فإذا اقترنت سمعة الإيجابي بالشبهات



لفظه المجتمع للأبد ولا يمكن أن تقوم له قائمة بعد، فالإيجابى إذا وعد أوفى وإذا تحدث صدق.

ويقول الجاحظ:

« جنبك الله الشبهة وعصمك من الحيرة وجعل بينك وبين المعرفة نسبا وبين الصدق سببا وحبب إليك التثبت وزين فى عينيك الإنصاف وأذاقك حلاوة التقوى وأشعر قلبك عز الحق ».

حساب النفس:

الإيجابى شديد النقد لذاته لا لكى يجلدها بل ليحسن منها فهو يحاسب نفسه قبل أن يحاسبه الآخرون، شديد الحذر يخاف الفشل الدائم ويخشى على سمعته بين أقرانه.

يقول موفق الدين البغدادى: « أوصيك ألا تأخذ العلوم من الكتب وحدها وإن وثقت بنفسك من قوة الفهم، وينبغى أن تكثر اتهامك لنفسك ولا تحسن الظن بها وتعرض خواطرك على العلماء وعلى تصانيفهم وتثبت ولا تتعجل ».

المثابرة:

يتميز الإيجابى بالإرادة والعزيمة والمثابرة والصبر وطول البال والدأب فلا ييأس ولا يضجر ولا يكل ولا يعرف الملل، فقد ظلت هودكين **Hodghin** تبحث فى تركيب جزء الإنسولين ثلاثين عاما متصلة، فالتفوق تجده فى المثابرة.



تواصل التفكير:

عندما ينشغل الإيجابى بموضوع معين فإنه يسيطر عليه ويفكر فيه فى كل الأوقات بل يؤرقه أحيانًا ويستكمل التفكير فيه حتى بين النوم واليقظة، فإذا ما إهتدى إلى حل معين فإنه قد يقفز من سريره ويذهب ليكتبه.

الفكرة هى ومضة فى ليال طويلة ولكن هذه الومضة هى كل شىء.

وكثير من الناس قد يموتون قبل أن تسنح لهم فرصة التفكير.

التحليل:

يتميز الإيجابى بالقدرة على التحليل وترتيب المنطق والملاحظة و التجريب وصولاً إلى الاستنتاج وهذه القدرة تعطى الإيجابى بعداً خاصًا إذ يستطيع أن يرى بثاقب بصيرته ما قد لا يراه الآخرون أو يرونه شيئًا عاديًا ألفوه، الإيجابى لا يأخذ شيئًا قضية مسلمة بل يناقش فى ذهنه الأمور كلها حتى يستفيد منها يأخذ بالأسباب ويرجع الأمور إلى مسبباتها، فالمهمة هى أن نفكر فيما لم يفكر فيه أحد فى أمر يراه الجميع.

العمل بروح الفريق:

يدرك الإيجابى أكثر من غيره أنه وحده لا يستطيع أن ينجز شيئًا أو يضيف شيئاً، فإن أعداداً كبيرة من البشر تتضافر جهودهم ليكتشف العالم ويخترع أو لتبليغ دعوة ما، ولم يحدث أن جلس إيجابى بعيداً عن الآخرين ونجح فى عمله بل لابد من التواصل مع الآخرين فالإيجابية مشروع جماعى.



البساطة:

كلما زاد الإيجابى علواً زاد تباسطه وتواضعه مع البشر فليس الاستعلاء والكبر والغرور من صفات الإيجابيين بل يشعر أكثر من غيره بالقرب من القاعدة العريضة من الناس العاديين، ولا يترفع عليهم أو يأتيه زهواً وإعجاباً بنفسه بل على العكس يشعر أنه أقرب ما يكون للأرض.

التبسيط:

كلما زادت قدرة الإيجابى فى عمله تزداد قدرته على رؤية الموضوع بطريقة مبسطة ومتكاملة نابعة من فهمه العميق لها وإحساسه بالمغزى الوجدانى لها فى هذا الكون ومن ثم قدرته على نقل الفهم المبسط لغير المتخصصين .

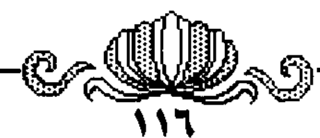
فمن أهم أهداف البحث الذهنى أن تجد الصيغة التى تجعل الموضوع يظهر فى أبسط صورة ممكنة.

القدرة على الربط:

يتميز الإيجابى بقدرته العالية على رؤية العلاقات والروابط بين مختلف فروع المعرفة، فهو يرى طبيعة الأمور المتشابكة، أما الحدود الفاصلة بين الأمور فهى حدود وهمية وفواصل غير حقيقية، ففروع الأمور التى تبدو منفصلة ترتبط بروابط حقيقية وقوية.

الرؤية الشمولية:

يرى الإيجابى العالم كله فى منظومة متكاملة ولا يتوه فى التفاصيل فهو



يستطيع أن يتعامل مع التفاصيل حين يحتاج إليها، ولكنه لا يفقد خطاه فى المغزى الكلى والصورة المجمعة، و يتميز الإيجابى بأن المعانى الكلية تكون واضحة فى ذهنه وضوحًا شديداً بصرف النظر عن التفاصيل.

الاعتراف بالخطأ:

الإيجابى الحق هو الذى لا يتحرج إذا ما وقع فى الخطأ أن يعترف به ويرجع عنه دون تحرج من اعتبارات الكبرياء والكرامة. أما المكابرة والعناد والإصرار على الخطأ فليست منهجًا علميًا.

فالإيجابى هو الذى يدرك كل الأخطاء فى مجال تخصصه.

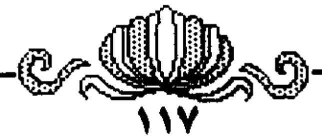
ولا ينسى دائمًا أن الإنسان دائمًا يخطئ.

القدرة على تحديد الجزئيات:

يمتاز الإيجابى بأنه يستطيع أن يرى الصورة المتكاملة ورغم أنه قد يتخصص فى جزئية صغيرة للغاية من كل إلا أنه يرى كيف يوظف هذه الجزئية فى المنظومة المتكاملة للبيئة المحيطة به ومجتمعه، ولا يغرق فى التفاصيل بل دائمًا يرى نهاية النفق فهو قادر على تحديد المشكلة ثم تحديد الجزئيات مع تحديد موقع هذه الجزئيات فى الكل.

القدرة على تحليل وحل المشكلات:

لا يوجد عمل دون مشكلات ولكن تختلف وتتباين هذه المشكلات وبالتالى أساليب حلها. والإيجابى المتميز يعرف كيف يقوم بتقسيم المشكلات ويحدد



طبيعتها ويواجهها بأن يحدد المشكلة ويشخصها ويجمع المعلومات الخاصة بها ويبحث عن حلول لها ويقارن بين هذه الحلول ليختار الحل المناسب ويضعه موضوع التطبيق.

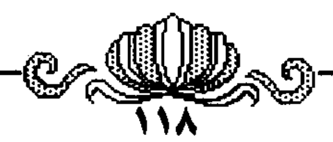
الممارسة:

الإيجابى هو ممارس عام للعلم ولا يكون العلم مجرداً عن التطبيق ولذلك فإن الإيجابى الحقيقى هو الذى يكتسب علمه من الخبرة أكثر مما يكتسبه من القراءة وحدها فأفضل طريقة للفهم الممارسة العملية. يقول أرسطو: ما يجب أن نتعلمه إنما نتعلمه بالممارسة.

الشجاعة وقوة الاقتناع:

إذا اقتنع الإيجابى برأيه اقتناعاً مبنيًا على حقائق فإنه يشهد شهادة الحق ويعبر عن رأيه ويتمسك بهذا الرأى بشجاعة، لا يجبن أو يتراجع مهما كانت الضغوط عليه ولا يستكين إلى ماهو قائم بل يتمرد عليه إن رأى فيه ما لا يتفق مع المنطق ولولا ذلك التمرد ما انطلقت الدعوات والعلم بعيداً عن الباطل والخرافات والأوهام.

استشعر موقف الصحابى بلال مؤذن الرسول وصموده فى عذاب المشركين ومصعب بن عمير وعمار بن ياسر وخباب بن الأرت وأبو فكيهه (واسمه أفلح) وزنيرة والنهدية.



الصبر والاحتمال:

حين يطرح الإيجابى فكرة جديدة أو حلا جديدا لمشكلة قائمة فإنه عادة ما يقابل بالرفض وعليه أن يدرك أن هذا الرفض رفض مؤقت وما عليه إلا الصبر حتى يقتنع الآخرون بما يقول ولو استغرق ذلك سنوات طويلة، ففى مواقف كثيرة لم يدرك الناس قيمة ما يقوله الإيجابيون إلا بعد وفاتهم، فالعقل البشرى يعامل الفكرة الجديدة كما يعامل الجسد والجسم البروتين الغريب بالرفض.

كما أنه يندر أن ينتشر الجديد بالانتصار على المعارضين وتحويلهم إلى مؤيدين ولكن الذى يحدث أن المعارضة للجديد تموت مع الوقت وينشأ جيل جديد يشب على الأفكار الجديدة فيألف عليها منذ البداية.

تسليم الراية للخلف:

على الإيجابى أن يدرك أن ما لديه هو كنز لابد أن يورثه لمن يأتى بعده، هذا الميراث هو إيجابيته، لذا فعليه الحرص على انتقال هذه الأمانة وراية الإيجابية من جيل إلى جيل، هذا الحرص هو الذى يدفع عجلة الإيجابية إلى الإمام ولا يوجد إيجابى يحب أن يرى الناس سلبيين أو يمنع أثر إيجابيته لمن هو آت بعده بل يرى من حوله فى حاجة دائمة إلى ما يقوم به.

يقول الجاحظ: «وينبغى أن يكون سبيلنا لمن بعدنا كسبيل من كان قبلنا على أنا وجدنا من العبرة أكثر مما وجدوا، كما أن من بعدنا يجد من العبرة أكثر مما وجدنا».



التفانى والإصرار:

الإيجابى دائمًا صاحب قضية يرى أنه فى خلال فترة عمره يريد أن يحقق لهذه القضية أكبر قدر من الانتصار وهو يعلم أن عمره على الأرض محدود فهو يسعى بالإرادة والإصرار والعزيمة والحماس والأمل المتجدد لتحقيق أكبر قدر من الإنجاز، ويصل هذا الشعور لديه إلى حد التفانى ونسيان المصلحة الذاتية و الإصرار على العمل حتى النهاية.

يستدعى دائمًا أمام عينيه قول رسول الله ﷺ: «**إذا قامت الساعة وفى يد أحدكم فسيلة فإن استطاع أن يغرسها فليغرسها**».

هكذا عمل دائم وأمل مستمر حتى تقوم الساعة.

الإحساس بقيمة الوقت:

يدرك الإيجابى قبل أى شخص آخر قيمة الوقت، فالوقت بالنسبة له استثمار فى جهده وفرصة جديدة للإنجاز ولا يملك الإيجابى إهدار الوقت وتضييع الفرص، كذلك فإن الشخصية الإيجابية تضع احترام المواعيد فى مرتبة مقدسة ولا وقت للفوضى والعشوائية.. وكما يحترم الإيجابى الوقت بالنسبة لنفسه فإنه يحترمه بالنسبة للآخرين.

الإيجابى هو الذى يخصص ما يقرب من:

٦٥٪ من وقته للأولويات الهامة جداً.

٢٠٪ من وقته للأولويات الهامة.

١٥٪ من وقتة للأولويات والأعمال الروتينية.



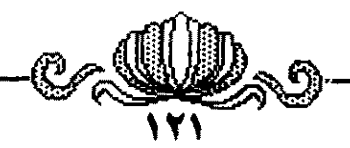
الدقــة:

يتـميـز الإيجـابى باحـتـرام الدقـة فى كـل شىء: فى الوصف وفى القـيـاس وفى خطوات العـمـل وفى الاسـتـنتـاج. والدقـة انعـكـاس لعـقـل مرتب إلى جـانب مـهـارة عالية فى الأداء. والدقة تتطلب الاستعداد وتنمىّ بالتدريب ويتميز الإيجابى بدقة الملاحظة ودقة التعبير فالإيجابى يهتم بأدق التفاصيل فى رصد الأمور وكمثال للدقة.

يقـول الشريف الإدريسى: «واسـتـدارة الفلك فى موضـوع خط الاسـتـواء ٣٦٠ درجـة وبين خط الاسـتـواء وكل واحـد من القطبين ٩٠ درجـة إلا أن العـمـارة فى الأرض بعد خط الاستواء ٦٤ درجة والباقى من الأرض خلاء لا عمارة فيها لشدة البرودة والجمود، والأرض ذاتهـا مستديرة لكنهـا غير صادقة الاسـتـدارة والبحر المحيط بنصف الأرض إحاطة متصلة دائرتها فكذلك الأرض نصفـهـا مغرق فى البحر والبحر يحيط به الهواء».

إدراك الفرص:

الإيجـابى شـخص ليس عـاديًا فـالفـرصـة هدية تأتى لمن يسـتـحـقـهـا ولذا فإن الإيجابى هو الذى يدرك الفرصة حين تأتى إليه فيسعى فيها فإذا حالفه التوفيق كـان أسـعـد الناس. يقـول فيلمنج مكتـشف البنسيلين: كنت دائمًا أقـول إن الصدفة تلعب دوراً هامًا فى حياتنا ولو كان لى أن أقدم نصيحة لزميل أصغر سنًا أقول له: لا تهـمل ملاحظة أقل التفاصيل فقد يقودك القدر إلى اكتـشاف عظيم الأهمية.



التخطيط:

لابد للإيجابى أن يضع لنفسه أسلوبًا علميًا للعمل مع مراعاة الوقت وترتيب الأعمال، وهذا لن يحدث إلا بالتخطيط، فالأخير عملية فكرية لها منطق وترتيب ويبذل فيها جهدا لتوضيح الهدف والبحث عن أفضل الوسائل لتحقيق هذا الهدف،والتخطيط يأتى أولاً قبل أى شىء فهو الأساس للإيجابى آخذًا فى اعتباره الاستمرار والاهتمام بالمستقبل والشمول والمرونة والزمن والتدرج والواقعية.

انظر إلى تخطيط الرسول ﷺ في الهجرة للمدينة وفى غزواته ومعاركه الحربية.

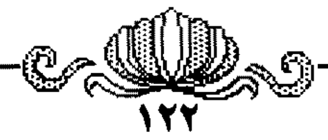
التركيز:

يتميز الإيجابى بقدرة عالية على التركيز بحيث يصب اهتمامه على موضوع معين ولا يتشتت فى أمور عديدة، هذه القدرة على التركيز تعطى العمل الإطار الجاد اللازم وهو الشرط الحقيقى للنجاح.

قبول الاختلاف:

الإيجابى الحقيقى لا يعرف التعصب فعنده من رجاحة العقل وسعة الأفق والسماحة ما يجعله يقبل الآخر ويتقبل الاختلاف، فهو يحسن الحوار لا الشجار ويناقش بطريقة موضوعية ويكون عنده الاستعداد لتغيير وجهات نظره إذا ما ثبت خطؤها فلا يتشبث برأيه ولا يعرف اعتبارات الكبرياء والكرامة فى الرأى حتى مع من هم أقل منه شأنًا.

يقول البيرونى: «العالم الحقيقى هو الذى يبعد عن التعصب لرأى ويبتغى



الحقيقة المطلقة بمعزل عن الأهواء والرغبات، وهو الذى يسعى وراء الحقيقة لأنها حقيقة لا للتظاهر بالمعرفة فالتواضع من أهم صفات العالم» فأين الإيجابى من هذا؟

السلوك الطيب مع الآخرين:

يتجلى ذلك فى الشكر المستمر والاعتذار عن الخطأ ورقى التصرفات والدماثة والمجاملة وعدم قطع حديث لاثنين دون الاعتذار وعدم كلام اثنين فى وقت واحد وغير ذلك من قواعد الذوق فى التعامل.

انظر إلى الآداب الإسلامية فى التعامل مع الآخرين.

احترام النظام:

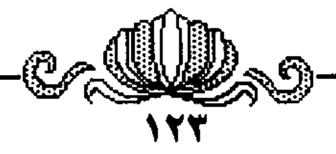
- فى مجتمع الإيجابية يكون هناك نظام عام يلتزم به الجميع وهو للإيجابى بمثابة ميثاق عمل والتزام مهنى ويتجلى ذلك فى تنظيم العمل واحترام هذا النظام فبينما يعيش الآخرون فى إطار الفردية يعيش الإيجابى فى إطار النظام.

توقع رد الفعل:

الإيجابى يقيس كل كلمة تصدر منه ويفطن لكل شيء، يقدر ردود الأفعال ولا ينطق إلا بما هو ضرورى ومفيد مصداقًا لحديث رسول الله ﷺ:

«من كان منكم يؤمن بالله وباليوم الآخر فليقل خيراً أو ليصمت».

يقول انيشتاين: النجاح فى الحياة يساوى مجموع العمل + الاستمتاع بالحياة + القدرة على الصمت حين يستحب الصمت.



الترريث:

يتمتع الإيجابى بالقدرة على التفكير الهادئ وعدم التسرع فلا توجد مشكلة فى أن نفكر ببطء ولكن المشكلة أن نعلن النتيجة بسرعة.

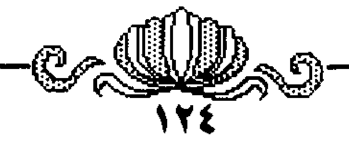
الموضوعية:

لا تتفق العواطف الهوجاء أو ردود الفعل غير المدروسة مع الإيجابى، فالإيجابى يلتزم بالموضوعية فى كل شىء والهوى والعاطفة والاندفاع لا تتفق مع التفكير الإيجابى ولا مجال للتهريج والإثارة والتهويل والمبالغة والاستعراض وكذلك لا مجال للمجاملة فى الحق. يقول أبو بكر الرازى فى كتابه «الطب الروحانى» عن العقل:

«ولا تسلط عليه الهوى الذى هو آفته ومكدره والحائد به عن سننه ومحجته وقصده واستقامته بل نروضه ونذلله ونحوله ونجبره على الوقوف عند أمره ونهيه».

البعد عن النمطية:

لا يتفق الإيجابى مع النمطية والروتينية فإن التجديد والابتكار هما سمتان مميزتان للسلوك الإيجابى حتى تتولد الأفكار الجديدة فهكذا تتولد القدرة على التجديد والإبداع وعدم التسليم والرضا بما هو قائم أو القناعة بما تم إنجازه أو الركون إلى ما تعارف عليه الناس من منطلق ليس بالإمكان أبدع مما كان.



التعلم المستمر:

يستطيع الإيجابى فى أى وقت أن يضع نفسه من جديد فى وضع التلميذ الذى يتعلم، فعملية التعلم، ذات اتجاهين تتطلب أن يستزيد الفرد من العلم مدى الحياة وهو بذلك فى وضع استعداد مستمر لينتقل من وضع الأستاذ إلى وضع التلميذ فى أى وقت وبصرف النظر عن طبيعة من يعلمه فلا حرج فى العلم.

احترام الأخلاق والقيم:

لا يمكن فصل الإيجابية عن الأخلاق فهى تبنى على الفضائل والقيم والمثل، والإيجابى لا يعرف الخداع والغش والطرق الملتوية والوساطات فلا يأخذ حقا ليس له ولا يعتدى على حقوق الغير.

يقول أحد العلماء « هابر » : لقد اخترت معاونى على أساس ذكائهم وأخلاقهم، لقد فعلت ذلك لمدة أربعين عامًا ولا أجد طريقة أفضل من ذلك حتى آخر العمر.

ooooo




فنون إيجابية
١ - فن الحوار الإيجابى مع الآخرين

فن الحوار الإيجابي مع الآخرين

لماذا الحوار الإيجابي:

الحوار هو سلاح الإيجابي للوصول إلى هدفه فمن الممكن أن يكون الفرد متشبعًا بالإيجابية ولكنه لايعرف طريقه نحو إتمام هذه العملية، فالحلقة الأخيرة منها للوصول إلى النتيجة المرجوة هي الحوار خاصة إذا تباينت وجهات النظر في قضية أو أسلوب أو أولوية.

ترجع أهمية الحوار إلى أنه:

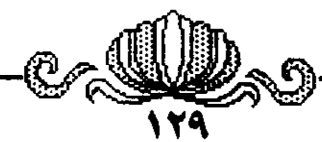
- أحد مكونات الشخصية الإيجابية السوية.
- يحقق أكبر قدر ممكن من المكاسب في العملية الإيجابية.

ولذا فإن الحوار الإيجابي يحتاج إلى:

- قدرة على التحبب والتودد للآخرين.
- مهارة في أساليب وكيفية التعرف على الآخرين والتعامل معهم.
- مهارة في حل المشكلات وعلاج العيوب المراد الوصول لحل لها.
- مهارة في مخاطبة العقول والقدرة على الإقناع.

وللتعرف على أسس الحوار انظر إلى:

- **الحوار في القرآن**: حيث اهتم القرآن الكريم بذلك جداً وخاصة في حوارات مع



الكافرين وقدم لنا نماذج متعددة من الحوار فكان منها :

* حوار الله عز وجل مع آدم : ﴿ وَعَلَّمَ آدَمَ الأَسْمَاءَ كُلَّهَا ثُمَّ عَرَضَهُمْ عَلَى المَلائِكَةِ فَقَالَ أَنْبِئُونِي بِأَسْمَاءِ هَؤُلاءِ إِن كُنتُمْ صَادِقِينَ (٣١) قَالُوا سُبْحَانَكَ لا عِلْمَ لَنَا إِلاَّ مَا عَلَّمْتَنَا إِنَّكَ أَنتَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ (٣٢) قَالَ يَا آدَمُ أَنبِئْهُم بِأَسْمَائِهِمْ فَلَمَّا أَنبَأَهُم بِأَسْمَائِهِمْ قَالَ أَلَمْ أَقُل لَّكُمْ إِنِّي أَعْلَمُ غَيْبَ السَّمَوَاتِ وَالأَرْضِ ﴾

[البقرة : ٣١ – ٣٣]

* حوار ابنى آدم : ﴿ وَاتْلُ عَلَيْهِمْ نَبَأَ ابْنَيْ آدَمَ بِالْحَقِّ إِذْ قَرَّبَا قُرْبَانًا فَتُقُبِّلَ مِنْ أَحَدِهِمَا وَلَمْ يُتَقَبَّلْ مِنَ الآخَرِ قَالَ لأَقْتُلَنَّكَ قَالَ إِنَّمَا يَتَقَبَّلُ اللَّهُ مِنَ الْمُتَّقِينَ (٢٧) لَئِن بَسَطتَ إِلَيَّ يَدَكَ لِتَقْتُلَنِي مَا أَنَا بِبَاسِطٍ يَدِيَ إِلَيْكَ لأَقْتُلَكَ إِنِّي أَخَافُ اللَّهَ رَبَّ الْعَالَمِينَ ﴾

[المائدة : ٢٧ ، ٢٨] .

* حوار نوح عليه السلام مع قومه : ﴿ قَالَ الْمَلأُ مِن قَوْمِهِ إِنَّا لَنَرَاكَ فِي ضَلالٍ مُّبِينٍ (٦٠) قَالَ يَا قَوْمِ لَيْسَ بِي ضَلالَةٌ وَلَكِنِّي رَسُولٌ مِّن رَّبِّ الْعَالَمِينَ (٦١) أُبَلِّغُكُمْ رِسَالاتِ رَبِّي وَأَنصَحُ لَكُمْ وَأَعْلَمُ مِنَ اللَّهِ مَا لا تَعْلَمُونَ (٦٢) أَوَ عَجِبْتُمْ أَن جَاءَكُمْ ذِكْرٌ مِّن رَّبِّكُمْ عَلَىٰ رَجُلٍ مِّنكُمْ لِيُنذِرَكُمْ وَلِتَتَّقُوا وَلَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ ﴾

[الأعراف : ٦٠–٦٣] .

– **الحوار فى السنة النبوية الشريفة :** قدم الرسول ﷺ نماذج رائعة من الحوارات الإيجابية مع الكافرين والمسلمين كان الهدف منها الوصول إلى النتيجة المرجوة من الحديث .



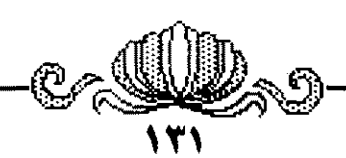
* ففي حواره ﷺ مع عتبة بن ربيعة حين أرسلته قريش إلى الرسول ﷺ يحادثه ويفاوضه فقال له: يا ابن أخي إنك منا حيث قد علمت من السطة (أي المنزلة الرفيعة المهيبة) في العشيرة والمكان في النسب وإنك قد أتيت قومك بأمر عظيم فرقت به جماعتهم وسفهت به أحلامهم وعبت به آلهتهم ودينهم وكفرت به من مضى من آبائهم فاسمع مني أعرض عليك أموراً تنظر فيها لعلك تقبل منها بعضاً. فقال رسول الله: قل يا أبا الوليد أسمع. فقال عتبة: يا ابن أخي إن كنت إنما تريد بما جئت به من هذا الأمر مالاً جمعنا لك من أموالنا حتى تكون أكثرنا مالاً، وإن كنت تريد به شرفًا سودناك علينا حتى لا نقطع أمراً دونك، وإن كنت تريد به ملكًا ملكناك علينا، وإن كان هذا الذي يأتيك رئيًا تراه لا تستطع رده عن نفسك طلبنا لك الطب وبذلنا فيه أموالنا حتى نبرئك منه، فإنه ربما غلب التابع على الرجل حتى يداوى منه. حتى إذا فرغ عتبة ورسول الله يستمع منه قال: أقد فرغت يا أبا الوليد؟

قال: نعم.

قال: فاسمع مني.

قال: أفعل.

فقال رسول الله ﷺ **بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ ﴿حم (١) تَنزِيلٌ مِّنَ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ (٢) كِتَابٌ فُصِّلَتْ آيَاتُهُ قُرْآنًا عَرَبِيًّا لِّقَوْمٍ يَعْلَمُونَ (٣) بَشِيرًا وَنَذِيرًا فَأَعْرَضَ أَكْثَرُهُمْ فَهُمْ لا يَسْمَعُونَ (٤) وَقَالُوا قُلُوبُنَا فِي أَكِنَّةٍ مِّمَّا تَدْعُونَا إِلَيْهِ﴾** ثم مضى



الرسول يقرأ حتى الآية موضع السجدة منها فقام فسجد ثم قال: قد سمعت يا أبا الوليد ما سمعت فأنت وذاك. فقام عتبة إلى قريش فقال بعضهم لبعض: نحلف بالله لقد جاءكم أبو الوليد بغير الوجه الذى ذهب به فلما جلس إليهم قالوا: ما وراءك يا أبا الوليد؟

قال: ورائى أنى سمعت قولاً والله ما سمعت مثله قط والله ما هو بالشعر ولا بالسحر ولا بالكهانة. يا معشر قريش أطيعونى واجعلوها بى وخلوا بين هذا الرجل وبين ماهو فيه، فاعتزلوه فوالله ليكونن لقوله الذى سمعت منه نبأ عظيم فإن تصبه العرب فقد كفيتموه بغيركم وإن يظهر على العرب فملكه ملككم وعزه عزكم وكنتم أسعد الناس به.

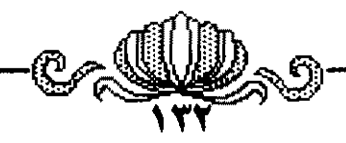
قالوا: سحرك والله يا أبا الوليد بلسانه.

قال: هذا رأيى فيه فاصنعوا ما بدا لكم.

* وفى حوار الرسول مع الأنصار عند توزيع الغنائم فى غزوة حنين ولم يأخذ الأنصار منها شيئًا فغضب بعضهم حتى قال قائلهم: لقى والله رسول الله قومه. فدخل عليه سعد بن عبادة فقال: يا رسول الله إن هذا الحى من الأنصار قد وجدوا عليك فى أنفسهم لما صنعت فى هذا الفىء الذى أصبت، قسمت فى قومك وأعطيت عطايا عظامًا فى قبائل العرب ولم يك فى هذا الحى من الأنصار شىء.

قال: فأين أنت من ذلك يا سعد؟

قال: يا رسول الله ما أنا إلا من قومى.



قال : فاجمع لى قومك فى هذه الحظيرة .

فخرج سعد فجمع الأنصار فى تلك الحظيرة فأتاهم رسول الله فحمد الله وأثنى عليه ثم قال :

– يا معشر الأنصار مقالة بلغتنى عنكم وجدة وجدتموها علىَّ فى أنفسكم؟ ألم آتكم ضلالاً فهداكم الله؟ وعالة فأغناكم الله وأعداء فألف بين قلوبكم؟

قالوا : بلى الله ورسوله أمن وأفضل .

ثم قال : ألا تجيبونى يا معشر الأنصار؟

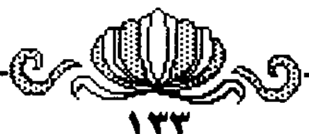
قالوا : بماذا نجيبك يا رسول الله؟ لله ولرسوله المن والفضل .

قال : أما والله لو شئتم لقلتم فلصَدقتم ولصُدقتم : أتيتنا مكذَّبا فصدقناك ومخذولاً فنصرناك وطريداً فآويناك وعائلاً فآسيناك .

أوجدتم يا معشر الأنصار فى أنفسكم فى لعاعة من الدنيا تألفت بها قومًا ليسلموا ووكلتكم إلى إسلامكم؟ ألا ترضون يا معشر الأنصار أن يذهب الناس بالشاة والبعير وترجعوا برسول الله إلى رحالكم؟ فوالذى نفس محمد بيده لولا الهجرة لكنت أمراً من الأنصار، ولو سلك الناس شعبًا وسلكت الأنصار شعبًا لسلكت شعب الأنصار، اللهم ارحم الأنصار وأبناء الأنصار وأبناء أبناء الأنصار .

فبكى القوم حتى أخضلوا لحاهم وقالوا : رضينا برسول الله قسمًا وحظًا ثم انصرف رسول الله ﷺ وتفرقوا .

وفى الحوار للرسول ﷺ فوائد كثيرة للمحاور فهو قد :



- استقبلهم منفردين دون المهاجرين حتى لا يتأزم الموقف .
- استثار النفوس بداية حتى تستعد لاستقبال ما يقول .
- ذكر فضائله عليهم .
- ذكر فضائل الأنصار على الدين والرسول ﷺ .
- أعطاهم الفرصة للتعبير عن آرائهم حتى ترتاح نفوسهم .
- أوضح سبب إعطاء الغنائم للآخرين ليغلق الباب أمام الشيطان .
- قام بالدعاء لهم ولذريتهم .

المطلوب من المحاور الإيجابى قبل أن يبدأ الحوار :

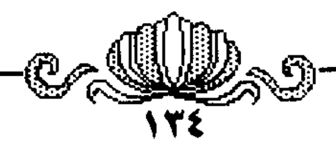
أولاً : مجموعة من الصفات والمهارات :

١ - صفات إيمانية مثل :

- التوجه إلى الله بالدعاء للتوفيق فى الأمور .
- الصدق فى الكلام .
- حسن وصدق النية .
- الاعتماد على الله عز وجل فى الأمور .

٢ - مهارات حركية مثل :

- فهم طبيعة المحاور الذى يحاوره ومستوى فهمه للأمور .
- الوعى بطبيعة الزمان و المكان والبيئة المحيطة والمجتمع .



- تحديد الهدف بدقة من الحوار.

- مناقشة الأفكار السلبية له والرد عليها.

- الموازنة بين مكاسب وأضرار الحوار المتوقعة.

٣ - مهارات ثقافية مثل :

- معرفة كل شيء عن الأمر أو الحوار ومعرفة شيء عن كل شيء (ثقافة عامة).

- الإلمام الجيد بموضوع الحوار.

- حسن تنسيق الأفكار والأسانيد والبراهين.

- عرض الأسانيد بالتدريج وإقرار المبدأ في نهاية الحوار.

- البدء في الحوار بالمسلمات ولا يبدأ بلفظ الخلاف.

- الصعود والنزول لمستوى المحاور.

٤ - مهارات خلقية مثل :

- بشاشة الوجه وحسن الاستماع، يقول الرسول: «**اطلبوا الخير عند صُباح الوجوه**».

- عدم اللجوء إلى الاستئثار بالحديث والاستعراض في الكلام.

- احترام الطرف الآخر مهما كان مستواه أو حالته أو سنه أو مستوى فهمه.

- الاعتراف بالخطأ، فكسب القلوب خير من كسب المواقف.

- عدم الغضب.



٥ - مهارات ذهنية مثل :

- حضور العقل وسرعة البديهة .

- سعة الأفق .

- التركيز الذهنى فى القضية موضوع الحوار .

- الترتيب العقلى للأفكار وتسلسلها ودقة عرضها وفهمها .

٦ - مهارات بيئية مثل :

- توظيف البيئة فى خدمة الحوار .

- الإلمام بواقع البيئة والمتغيرات المؤثرة فيها .

- مراعاة ظروف المكان والزمان وحالة الطرف الآخر (المحاور) .

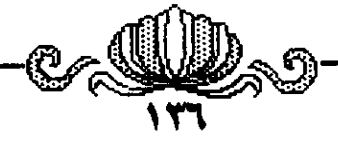
٧- مهارات نفسية مثل :

- سعة الصدر وعدم الضيق والتبرم والضجر .

- الثبات وعدم الاهتزاز .

- التهيؤ النفسى للحوار .

- القدرة على حسن توظيف الجوارح وضبطها .



ثانيًا : معرفة من يحاور فهل هو :

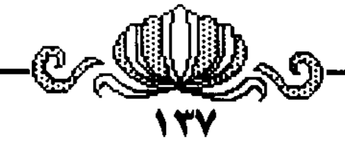
• هادئ الطباع	عصبى	يؤمن بوجهة نظر محددة
• منفعل	متصيد للأخطاء	جبان
• منشغل	ثرثار	طفل فى تصرفاته
• حزين	متعال	متهور
• متعجل	متصلب فى رأيه	عنيد
• حاد	حساس	مغرور
• لين	مُحبط	قلوق
• حزين	مدعى بالشىء	نرجسى
• سعيد	مهول	

اعرفه ثم حدد كيف تتعامل معه.

إياك و...... أثناء الحوار:

١ - الخروج عن الموضوع:

سواء أكان ذلك من جانبك أو من جانب الطرف الآخر ويتم ذلك بالانسياق والسير وراء نقاط عارضة فى الحديث والاستغراق فيها كأنها أصلية فى الحوار أو الدخول فى تفصيلات لا علاقة لها بالموضوع.



- **وهذا يحدث لأنك بلا شك:**

- لا تعرف الهدف الحقيقى من الحوار أو لم تستوعبه داخلك بعد.

- متأثر بخلفيات سابقة أو منشغل بقضايا وأمور فرعية.

- تنفعل فى أمور غير أساسية فى الحوار فتترك الأصل وتتمسك بالفرع.

- **ولذا لا بد لك من:**

- وضع هدف الحوار أمام عينيك ومكتوبًا إن أمكن ذلك.

- التوقف كل فترة ومراجعة الهدف وصحح الموقف إن خرج عن المرسوم له.

- الاتفاق مع الطرف الآخر على مراجعة الهدف كل فترة أو فقرة.

- سجل النقاط الفرعية والمستجدة واتفق مع الطرف الآخر على مناقشتها مرة أخرى حتى لا تخرجكم عن هدف الحوار الأساسى.

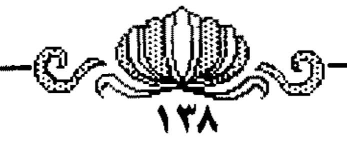
٢ - الغضب والانفعال:

وهو يجعلك تخرج عن هدف تحقيق جوهر الحوار ويجعلك غير مستعد للاستماع لحقائق الطرف الآخر ويبعدك عن التركيز اللازم فى الحوار ويقيم حاجزا نفسيًا بينك وبين الطرف الآخر.

- وهذا يحدث لأنك:

- هذه هى طبيعة شخصيتك.

- فى حالة نفسية مؤقتة سابقة للحوار أو أثناءه.



- **ولذا لا بد لك من :**

- ضبط نفسك وأن تتوقف عن الحوار إذا انتابك شعور بالغضب والانفعال .

- استعن بالله وتذكر عواقب الغضب .

- اعتذر للطرف الآخر عند غضبك أو انفعالك .

- لا تغضب ، لا تغضب ، لا تغضب ولك الجنة .

٣ - العناد والتكبر:

- **وتجده عندما :**

- يرفض الفرد الأدلة والحجج .

- يسخر من محدثه أثناء الحوار .

- يبدى عدم الاهتمام بما يُقال .

- يجلس بانتفاش أو بارتخاء يشير إلى الاستهانة .

- يلتقط النقاط الفرعية ويستطرد فيها ويستعرض فى الكلام .

- يقاطع محدثه ولا يترك له فرصة كافية للحديث ويحاول أن يستأثر هو به .

- يؤول الحوارات بما يخفى الحقائق ويضيعها .

- **وهذا يحدث لأن الفرد به :**

- طباع غير سوية تحتاج إلى تربية إيمانية قلبية .



- تأثر من موقف ما .

- خلفيات غير جيدة عن موضوع الحوار .

- تصور خاطئ بأن هذا الأسلوب يحقق هدفه .

- **ولذا لا بد من :**

- إياك والكبر فما من فرد فى قلبه ذرة كبر إلا حرمت عليه الجنة .

- أخلص عملك كله لله وكن صادق النية فى ذلك .

- إيجاد الأدلة الواضحة بدون لبس .

- الحسم فى الأمور والمواقف وبصورة واضحة تعطى قوة الدليل والبعد عن الغطرسة .

٤ - بالإضافة إلى:

- سوء الاستماع .

- عدم الانتباه للحركات الجسدية للطرف الآخر .

- عدم التعبير عن المشاعر فى الشكل والصوت .

- عدم توجيه الأسئلة للحصول على مزيد من المعلومات .

- التسرع فى التقييم والتعليق .

- تكرار النصح والإرشاد .

- اللجوء إلى استدراج الشخص فى الحديث .



- التركيز على الأخطاء.

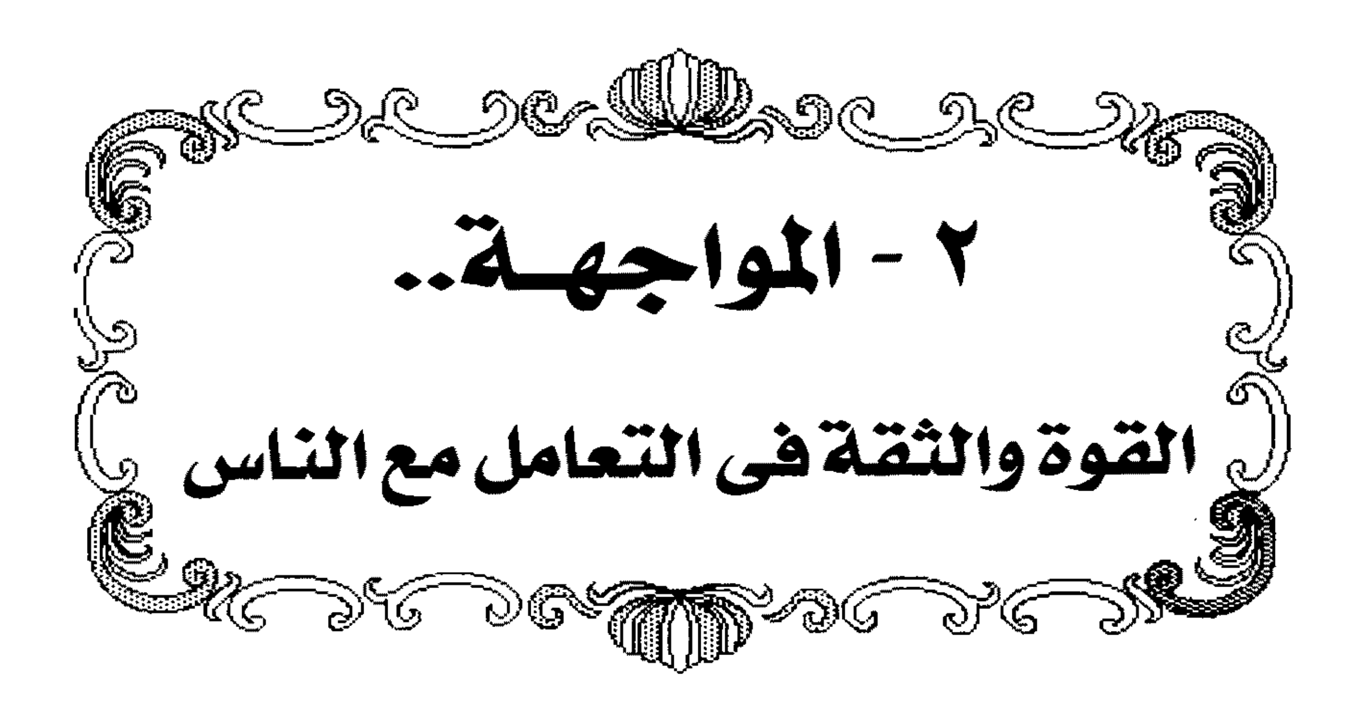
- المجادلة.



إذا كنت تريد أن ينفض الناس عنك ويسخروا منك عندما تتحاور وتتكلم معهم.

- **لاتعط أحداً فرصة التحدث وتكلم بدون انقطاع.**
- **إذا خطرت لك فكرة بينما غيرك يتحدث لا تنتظر حتى يتم حديثه فهو ليس ذكياً مثلك فلماذا تضيع وقتك في الاستماع إلى حديثه السخيف.**
- **اعترض في منتصف كلامه.**
- **اتخذ أعداء لك بأن تقول لأي واحد: أنت غلطان.**
- **استخدم الإهانة فالجروح تلتئم والإهانة لا.**
- **قم بتعلية صوتك فإذا تعالت الأصوات انحط مستوى المناقشة.**
- **لا تقل آسف، فأصعب كلمتين على النفس هما: أنا غلطان.**
- **كن جباناً في إيجابيتك، فالشجاع يموت مرة واحدة والجبان يموت ألف مرة.**
- **استخدم كلمة «أنا» دائماً.**
- **الحماس بدون العلم فهو هوس.**
- **اللامبالاة.**





٢ - المواجهـة..

القوة والثقة فى التعامل مع الناس

المواجهة
القوة والثقة فى التعامل مع الناس

المحك الحقيقى للإيجابية هو الناس ومفتاح الناس قوة وثقة حتى تعطى لنا إيجابية فى التعامل. والسؤال الآن هو كيف نتمتع بالقوة والثقة فى تعاملنا مع هؤلاء الناس؟

للوصول إلى إجابة هذا السؤال لا بد من فهم هؤلاء الناس أى فهم الطبيعة الإنسانية وقواعدها التى تكمن وراء هذا السلوك الإنسانى خاصة أن الدراسات العلمية قد أثبتت أن الإنسان لو تعلم كيفية التعامل مع الآخرين فإنه بذلك يكون قد قطع ٨٥٪ من طريق النجاح فى أى عمل وليس هذا فحسب وإنما أيضاً ٩٩٪ من طريق السعادة الشخصية أى مزيداً من الثقة بالنفس و إيجابية أعلى وبالتالى تكمن هذه القوة والثقة فى خفايا وأسرار.

السر الأول : حب الذات

مادمنا بصدد التعامل مع البشر فمبدئيًا لابد أن نعرف أن كل الناس تحب ذاتها وتهتم بنفسها أكثر من أى شىء آخر وأنهم – أى الناس – يريدون أن يشعروا دائمًا أنهم مهمون فى هذه الدنيا ويشكلون شيئًا ما فى هذا المجتمع وأخيراً هناك دائماً شوق داخل كل إنسان أن يحظى بتقبل الآخرين له.

فاعلم أن كل الناس أسرى جوع حب الذات.



ومن الآن فصاعداً افهم طبيعة النفس البشرية التى تتعامل معها ودعها تتحدث عن نفسها وتعتز بما فعلت وتفعل، هذا سيساعدك كثيراً فى التعامل وبالتالى فهمك للطريقة التى يتصرفون فيها وسوف يساعدك هذا على تطوير سياسات وخطط تعاملك معهم وبالتالى المدخل إليهم.

السر الثاني : الانتصار على النفس :

عرفنا فى السر الأول كيف نشبع جوع حب الذات لدى الناس ولكن هذا لن يكفى للوصول إلى ما نريد فلا بد من دعم آخر هنا هو أن تدفع هؤلاء الناس لأن يشعروا بأهميتهم فى هذا الكون فلا يكفى فقط أن تدعهم يتحدثون عن أنفسهم بل تدفعهم دفعًا نحو أنفسهم، نعم نحو أنفسهم هم وذلك يتأتى من خلال أن :

- تقنع نفسك بأن هؤلاء الناس لهم فعلاً أهمية وأنهم مهمون، إنك إن فعلت هذا ستجد أن هذا الأمر قد تسرب إلى من تتحدث معه – حتى وإن لم تحاول إقناعه بأنه مهم فعلاً – وسيجد الإخلاص طريقه إلى هذا الشكل.
- وستجد أن أكثر من يؤثر فى الآخرين هم أولئك الذين يؤمنون بأهمية هؤلاء الآخرين ويرون فيهم أشخاصًا مهمين بالفعل.
- تقوم بملاحظة الأشياء المهمة أو التى يهمك أمرها أن تعرفها عن الآخرين حتى يلحظوا أنك تهتم بهم، فمجرد تذكر مناسبة سعيدة لأحد الأشخاص وتقوم بتهنئته عليها سوف يلاحظ مدى اهتمامك به وتتوهج مشاعره تجاهك ويصبح أكثر وداً وتعاونًا معك وهذا ما تبغى الوصول إليه.



- تستسلم له، أى يشعر أنك وقعت أسيراً لما يقوله وتنبهر بما تسمع وبالتأكيد سيشعر أنه قد ترك انطباعًا جيداً فى نفسك وأثر فيك وعند هذا سيعتبرك واحداً من أذكى خلق الله وواحداً من أكثر البشر أدبًا ولطفًا على الإطلاق. وهذا بالتأكيد يبعدك عن التعالى على الناس.

- وإياك أن تواجه كلامه عن نفسه بسخرية أو بكلام مماثل له نفس الأهمية وإلا فيسعد عنك وتنقلب القوة والثقة إلى ضعف وخذلان.

- ولا تحاول الانتصار فى هذه المعركة فإذا توهمت أنك انتصرت على من أمامك فالحقيقة هى هزيمة لك وهزيمة مُرة، وإذا انتصرت على نفسك انتصرت على الآخرين وفزت وفازوا معك.

السر الثالث : الصوت الدافيء :

ما هو رأيك لو وقفت أمام مرآة وابتسمت ابتسامة صافية، ماذا سوف تجد؟

رجل صاحب ابتسامة رقيقة تتمنى أن تراه باستمرار فهو روح التفاؤل.

بينما لو رأيت رجلاً آخر صاحب تكشيرة عظيمة وملامح حديدية، ماذا ستقول؟

لا أحب أن أنظر إلى هذا الشخص فهو رجل لا يطاق شرس صعب المراس.

وهكذا أنت فى تعاملك مع الآخرين، كلما كان صوتك هادئًا دافئًا وملامحك صافية ستجد ردود الآخرين هادئة دافئة صافية ذات طباع ملائكية ترفرف على أغصان الشجر، وإن فعلت العكس ستجد ما بذرت وستحصد ما زرعت.

إنك إن سيطرت على نفسك سيطرت على الآخرين.



السر الرابع : الشخصية الجذابة :

شخصيتك سوف تحقق لك الكثير، فالجاذبية والديناميكية بوسعهما أن يجعلا الآخرين يحبونك. فالناس لا تحب المترددين والفاشلين ولكن ينجذبون نحو الذين يعرفون عنهم ماذا يريدون ويتوقعون الفوز والواثقين من أنفسهم ويؤمنون بها وببساطة يمكن أن يتم ذلك من خلال أن :

- اجعل خطواتك ذات جرأة وكن واثقًا من نفسك وعيناك متطلعتين إلى هدف ما تستطيع أن تحققه لنفسك وبنفسك.
- صافح الآخرين بثبات وحزم غير مبالغ فيه وابتعد عن المصافحة بأيدٍ رخوة فهى سمة من سمات غير الواثقين من أنفسهم، وكذلك الابتعاد عن المصافحة بأيدٍ قوية فقد تشعر الآخرين أنك إما أن تكون شخصًا متغطرسًا متسلطًا أو أنك تخدعهم بقوة شخصيتك وتنقصك الثقة بنفسك.
- ارفع رأسك إلى أعلى وافرد كتفيك وامش بخطى ثابتة.
- اجعل نبرة صوتك تعبر عن الثقة حتى يصل إلى الناس قبل أفكارك فهو الذى يقوم بتوصيل مشاعرك وعليه يحدد من يسمعك هل تتحدث بصوت ينم عن الشجاعة والإقدام أم اليأس والشجن والدموع وكذلك تكلم بوضوح وبلا تردد.
- كن ذا لياقة فإذا أردت التمتع بالقوة والثقة وتكتسب حب الناس كن شغوفًا بهم، فلا تجعل لسانك يخونك قط فإن القدرة على الكلام مع اللياقة تزيدك طلاوة وتزيد من قوة تأثيرك فى الناس على اختلافهم.
- أضف صفة الحماس إلى شخصيتك وتصرف بحماس وتبن مواقف وتصرفات



يريد الطرف الآخر أن تقوم بالتعبير عنها فأنت لن تستطيع أن تصل لشخص لأمر مالم تكن متحمسًا أصلاً لهذا الأمر الذى تريده فعندما تكون متحمسًا ويعرف من أمامك بحماسك فإنه سوف يريد هذا الأمر ويرغبه فالحماس مُعدٍ.

- عليك أن تصبر على الآراء والأفكار التى ترى فى قرارة نفسك أنها غير متفقة معك فإن من أسرار الشخصية الجذابة الإصغاء الواعى المشوب بالتقدير والعطف لآراء الآخرين وتقبل الآخرين ودعهم يتمتعون بالاسترخاء عندما يعرضون وجهات نظرهم وأن يكونوا فى مأمن من نقد الآخرين لهم.

- لا بد لك من المرح والإشراق والتفاؤل فلهذا يحبك الآخرون ويلجأون إليك ويحبون صحبتك.

- كن ذا مظهر لائق فالمظهر اللائق يكسبك احترام النفس والإحساس بالثقة والاطمئنان، فالرجل الذى تشيع الفوضى فى هندامه لا بد أن تشيع الفوضى فى تفكيره كذلك.

- لا تكن تقليديًا عند الثناء والمجاملة.

السر الخامس : إنشاء الانطباع الأولى الجيد لدى الآخرين :

إن أول كلمات تنطق بها أو مواقف تتخذها فى البداية إنما تشكل النغمة الأساسية للموقف بصورة مطلقة، ويكون من الصعب بمكان أن تدفع من أخذ عنك انطباعًا سيئًا من البداية إلى تغيير ذلك عنك ولذا لا بد من:

- البدء بنغمة أساسها المودة وبالتبعية سيصبح اللقاء ودوا ودافئًا.

- سوف يتقبلك الطرف الآخر حسب تقييمك لنفسك، فإذا كنت ترى نفسك



فاشلاً فهذا يعنى أن تطالب الآخرين بأن يعتبروك فاشلاً ويتعاملوا معك على هذا الأساس.

- مكن الآخر من أن يعرف أنه قد ترك فى نفسك انطباعًا جيدًا عنه.
- يحكم الآخرون عليك من خلال آرائك فى كل الأشياء مثل عملك ومؤسستك وآرائك فى رئيسك وزملائك ورجالك.. وليس من خلال رأيك فى نفسك فقط.
- كن إيجابيًا وحول جو المقابلة إلى جو إيجابى يكن الانطباع إيجابيًا ولا تفعل العكس.
- إذا كنت تريد الإجابة عن أسئلة ما بـ «نعم» فلماذا تسأل أسئلة الإجابة عنها بـ «لا».
- لا توجه أسئلة تعنى ضمنًا أنك تتوقع متاعب أو تسعى إليها.
- كن بشوشًا ودودًا.

السر السادس: الود الفورى والصداقة السريعة:

هل سمعت عن الود الفورى وتكوين الصداقات من أول لحظة، ذلك هو السحر الخاص القادر على إفشاء شعور بالمودة فى الآخرين بسرعة وبالتالى يقربك من هدفك ولذلك عليك بـ:

- عدم الخشية أو الخوف من أن يقوم الطرف الآخر بصدك، قم ولا تخف وخذ المبادرة.
- تذكر دائمًا أن معظم الناس تواقون إلى الود والصداقة مثلك تمامًا.



- لا تقم بامتهان نفسك من أجل استثارة مشاعر الود فى نفوس الآخرين أو أن تبدو وكأنك تسعى أن تكون جذابًا ولطيفًا.
- حافظ دائمًا على شيئين مهمين: الهدوء والابتسامة.

والابتسامة الخالصة الطيبة المريحة الصادرة من أعماقك، والناس يستطيعون أن يميزوا ما بين الابتسامة الحقيقية الخالصة وبين المزيفة، فإن وجدوا الأولى دفعهم هذا إلى الإحساس بالود والمودة.

السر السابع : انتقاء الكلمات الجيدة :

إن نجاحك فى الوصول إلى القوة والثقة مع الناس غالبًا ما يعتمد على ما تملكه من مقدرة على التحدث واختيار الكلمات المناسبة، فكلما كان اختيارك جيداً للكلمات استطعت أن تصل إلى كيمياء الشخصية التى أمامك وببساطة.

- إذا كان حديثك مع شخص ما لأول مرة ابدأ بكلمات تبعث على الدفء عن طريق الأسئلة البسيطة أو الملاحظات الواضحة مثل الاسم، الحالة الاجتماعية، العمل، الأحوال الجوية، الهوايات المفضلة، أهم كتاب غير من حياته، أفضل شخصية تأثر بها، اللون المفضل، الطعام الذى يتمنى دائمًا أن يأكله وستجد من هذا الحديث البسيط أن هناك حديثًا وديًا بدأ مع هذا الشخص وأصبح حديثًا ممتعًا، وفى نفس الوقت أصبح هذا الشخص كتابًا مفتوحًا أمامك اقرأ فيه ما شئت فأنت تعرف من هو وماذا يحب وعليك أنت الباقى حتى تتآلف معه.
- لا تستخدم كلمة « أنا نفسى » أو « أنا شخصيًا » بل عليك بـ « أنت نفسك »



للطرف الآخر.

- وجه الأسئلة التى تهم الآخرين: لماذا، أين، كيف؟.. كيف استطعت أن تنجح فى هذا؟ ماذا تقول عندئذ؟.. إلى غير ذلك من الأسئلة التى تكسبك سمعة أنك واحد من أمتع المتحدثين.
- تحدث عن نفسك عندما يدعوك الطرف الآخر لذلك ولا تفرض نفسك وحديثك عليه.

السر الثامن: جذب الآخرين نحو وجهة نظرك:

الوضع الطبيعى أنك عندما تصادف رأيًا معارضًا لوجهة نظرك هى أن تناقش وتجادل، وبالتالى تتمنى أن تتغلب عليه بطريقة أو أخرى، المهم أن يقتنع، كما أنه من الطبيعى أيضًا أن تأخذ الأمر بمثابة تهديد وصفعة موجهة لذاتك، وعليك أن تقوم بالرد بما ينال من ذاتك ويتملكك الانفعال، والمهم هنا هو الفوز حتى ولو بالقوة أو بتكسير عظام الطرف الآخر، لا، لن تملك الناس عند ذلك وإنما سيسحقونك تحت أقدامهم، ولذا لابد من:

- الاستماع والإصغاء الجيد لما يعرض الطرف الآخر لوجهة نظره ولا تقاطعه أثناء عرضه، وأعد عليه بعض النقاط التى قام بعرضها، وإذا انتهى اسأله عما إذا كان هناك ما يحب أن يضيفه، اجعله يشعر تمامًا بأنك مهتم بوجهة نظره تمامًا.
- لا تتسرع بقول كلمة «لا» بل خذ لحظة للتفكير وأشعره بذلك حتى تعطى لديه انطباعًا بأنك فكرت ولم تتسرع، ولا تزد من مدة التفكير فيظن أنك تتهرب أو حدث نوع من الارتباك النسبى لما قاله.



- ادرس كل النقاط التى يعرضها الآخر وستجد بها بعض نقاط تلتقى بها معه، اعترف بها وسلم بصحتها وليس من المفيد أن تعارضه فى كل النقاط التى تحمل وجهة نظره، وعندما ترى أن جميع نقاطه ووجهة نظره غير صحيحة لديك وافقه على بعض النقاط البسيطة وغير المهمة وعندها سيصبح لديه ميل أكثر للتسليم بوجهة نظرك.
- عندما تبدأ فى عرض وجهة نظرك كن هادئًا ولا تنفعل ولا تهدد ولا تلوح باستخدام القوة.
- إذا قمت بتغيير وجهة نظر الطرف الآخر دعه يحفظ ماء وجهه ولا تحرجه وإلا فلن يخرج عن نطاق وجهة نظره السابقة، وافترض أمامه أنك لو كنت مكانه لتبنيت وجهة نظره فى ظل ما كان متوافرا من معلومات وحاول دائمًا أن تجد مبررًا لوجهة نظره أو لخطئه إن كان مخطئًا.

السر التاسع : مدح الآخرين والثناء عليهم :

عليك أن تعرف أن المدح والثناء لهما مفعول السحر فى النفس البشرية، فالجميع يستجيب لهما ويسعد بهما وتهيم روحه فى السماء من فرط الرضا والانبساط، كل هذا يتم وبكلمات بسيطة.. فقط:

- اجعل مدحك صادقًا وخص من تمدحه به ولا تداهنه أو تتملقه.
- عبر عن مدحك بوضوح ولا تتردد ولا تفترض أنه يعرف أنك تمدحه.
- إذا كانت مجموعة من الأفراد ليكن مدحك لهم فردًا فردًا وبأسمائهم وليس بالجملة «شكرًا لكم جميعًا».



- انظر إلى من تمدحه وتطلع إلى عينيه .
- ابحث عن عمد عن الأشياء التى يمكن أن تمدح عليها الغير .
- صب مدحك على الشىء الذى قام به الشخص وليس الشخص ذاته، فالأول يمكنك من الحصول على مزيد من النتائج، والأخير يشعر من تمدحه بالمجاملة والإحراج والزهو .

السر العاشر : العزف على أوتار القلوب :

لن تستطيع أن تعزف لحنًا مميزًا يدخل إلى قلوب من تريد إلا إذا أجدت هذا العزف وخرج من قلبك أنت أولاً وهذا العزف بدايته ليست لدى الطرف الآخر وإنما لديك، فأنت لن تستطيع أن تفهم أى شخص ما لم تكن راغبًا فى الإنصات إليه بعناية وتعاطف وصبر .

وهذا الإنصات يجعلك عازفًا ماهرًا بحق، لماذا؟

لأنك بإنصاتك الصبور العطوف إليه إنما تقول له : إنك جدير بالإنصات لك وتستحق ذلك، هنا أنت تزيد من درجة اعتزازه بنفسه وهذا هو بداية العزف على وتر قلبه بل كل خلجاته وسكنات جسده، وعلى العكس تمامًا إن فعلت ذلك ولم تنصت له بكفاءة وبكل حواسك كان عزفك شاذًا ناشزًا عن كل معايير اللياقه واللباقة وجاء أثرك عكسيًا .

وحتى يتسنى إجادة هذا العزف لابد من :

- النظر إلى وجه الشخص الذى يتحدث والتركيز جيداً فيه بغير بلاهة أو برود فى الوجه وملامحه .



- أظهر من الحركات الجسدية ما يعبر عن متابعتك الجادة لما يقول مثل: قول نعم أو إيماءة برأسك أو رد بأنك تفهم وتعى هذا تمامًا.
- أطلق بعض الأسئلة الإيضاحية حول الموضوع فهذا يشجع المتحدث على الاستمرار ويعطيه الانطباع بأنك معه بكل حواسك، شريطة أن يكون السؤال منطقيًا وفى موقعه.
- لا تقاطع، لا تقاطع، لا تقاطع.
- لا تخرج عن موضوع الحديث فى موضوعات متشعبة من جانبك.
- انتق من الكلمات التى قالها المناسب ورددها مرة أخرى بالتأكيد على كلامه.
- قاوم كل ما يشتت ذهنك ويصرفك عن المتحدث حتى وإن كان حديثه مملاً ركز على المحتوى ولا تلتفت لأخطائه.

أخيرًا لا تنس أن: معرفة الناس كنوز تتجدد
والإساءة لهم كنوز تتبدد

فى النهاية...

إذا مررت بكل ما سبق من البداية وحتى المواجهة، لا يسعنا سوى أن نرحب بك فى نادى الإيجابيين.. فقط حدد ما هو رقمك فى هذا النادى؛ رقم العضوية.

فاشتراك النادى لا يستلزم أموالا وإنما أفعالا وأعمالا.



انظر إلى رقم واحد من الأعضاء وستجد ما قدموه من إيجابيات مطلقة.

انظر إلى الرسل والأنبياء وأولى العزم.

انظر إلى رقم اثنين من الأعضاء وستجد الصالحين والمجددين والعلماء والداعين للخير.

انظر إلى رقم ثلاثة من الأعضاء وستجد أولى الأمر وأصحاب العدالة والحق.

انظر إلى رقم أربعة من الأعضاء الرافضين لأى مظهر من مظاهر السلبية.

انظر إلى من يبدأ ويعرف من أين يبدأ حتى يصل إلى النجاة.

عندها سترى رقم عضويتك فى نادى الإيجابيين.

عندها قل لنفسك مرحبًا.

أنت عندها عضو ولك رقم فعل وعمل فى هذا النادى

خطوتك القادمة أن ترشح نفسك لعضوية مجلس إدارة النادى.

مبروك مقدمًا نجاحك لمجلس الإدارة.

وهنا نبدأ



المراجـع

– إبراهيم الفقى : أسرار قادة التميز، دليل الانطلاق وتحرير الطاقات الكامنة، مركز الخبرات المهنية للإدارة (بمبك) القاهرة، ١٩٩٦م.

– آلاينا ذوكر : التأثير القوة الخفية فى عصر متغير، ترجمة : طه عزام، دار المعرفة للتنمية البشرية، سلسلة التطوير الإدارى، الرياض، الطبعة الأولى، ١٤٢١هـ.

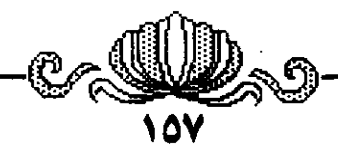
– الوود . إن . تشايمان : موقفك الإيجابى أغلى ما تملك، ترجمة : مفيد ناجى عودة، دار المعرفة للتنمية البشرية، سلسلة التطوير الإدارى، الرياض، الطبعة الأولى، ١٤٢٠هـ.

– آن ماكجر، دوين ترامبل، باربرالو : التفكير الإيجابى – أسرار التفكير الإيجابى فى حياة رجل الأعمال الناجح، مركز الخبرات المهنية للإدارة (بميك)، القاهرة، ٢٠٠٠م.

– د . الآنويس : الدليل غير الرسمى للمدير المتميز، مكتبة جرير، الرياض، الطبعة الأولى، ٢٠٠١م.

– د . أيمن أبو الروس : كيف تجيد استخدام عقلك، مكتبة القرآن، القاهرة، ١٩٩٩م.

– أوبراى . س . دانيالز : الحصول على أفضل ما لدى الناس فى العمل – كيف تستخدم القوة الخارقة للدعم الإيجابى، مكتبة جرير، الرياض، الطبعة الأولى، ٢٠٠٠م.



- الشخصية العلمية: وزارة التربية والتعليم، مركز سوزان مبارك الاستكشافى للعلوم، سلسلة كتب التعليم بالتكنولوچيا، ٢٠٠٠م.
- بيرتون كابلان: كيف تسيطر على الآخرين، مكتبة جرير، الرياض، الطبعة الأولى، ٢٠٠١م.
- براندون توروبوف: فن ومهارة التعامل مع الناس، مكتبة جرير، الرياض، الطبعة الأولى، ٢٠٠٠م.
- جين مارى ستاين: كيف تضاعف قدراتك الذهنية، مكتبة جرير، الرياض، الطبعة الأولى، ١٩٩٩م.
- جين وروبرت هاندلى: كيف تتخلصين من القلق، ترجمة د. سمير محفوظ، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، ٢٠٠١م.
- د. چيلان بتلر، د. تونى هوب: إدارة العقل، مكتبة جرير، الرياض، الطبعة الأولى، ١٩٩٨م.
- د. على بن عمر بن أحمد بادحدح: مقومات الداعية الناجح، دار الأندلس الخضراء، جدة، الطبعة الثالثة، ١٤١٩هـ.
- ساموبل أ. سيبرت: قوة الاعتزاز بالنفس، الجمعية الأمريكية للإدارة، مكتبة جرير، الرياض، الطبعة الأولى، ١٩٩٩م.
- سام. آر. لويد: اكتشف نفسك - آليات اكتساب السلوك الإيجابى، ترجمة: د. عمر فايز عطارى، دار المعرفة للتنمية البشرية، سلسلة التطوير الإدارى، الرياض، الطبعة الأولى، ١٤٢١هـ.



- الشيخ صفى الرحمن المباركفورى: الرحيق المختوم - بحث فى السيرة النبوية على صاحبها أفضل الصلاة والسلام، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، المنصورة، الطبعة الخامسة، ١٩٨٧م.

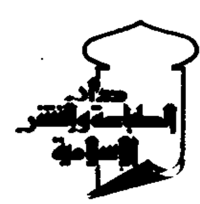
- فتحى يكن: الاستيعاب فى حياة الدعوة والداعية، مؤسسة الرسالة، دار الإيمان، بيروت، الطبعة التاسعة، ١٩٩٠م.

- فريدب شيرناو: كيف تنمى ذكاءك وتقوى ذاكرتك، مكتبة جرير، الرياض، الطبعة الثانية، ٢٠٠٠م.

- لس جبلين: كيف تتمتع بالثقة والقوة فى التعامل مع الناس، مكتبة جرير، الرياض، الطبعة الأولى، ١٩٩٩م.

ooooo





مطابع دار الطباعة والنشر الإسلامية
العاشر من رمضان المنطقة الصناعية ب ٢ - تليفاكس : ٣٦٣٣١٤ - ٣٦٢٣١٣
مكتب القاهرة : مدينة نصر ١٢ ش ابن هانيء الأندلسي ت : ٤٠٣٨١٣٧ - تليفاكس : ٤٠١٧٠٥٣

دعوة للإيجابية

- ندعوك للإيجابية وأن تكون عضوا بنادي الإيجابيين وأن تعرف من أين تبدأ ؟
- ونحذرك من السقوط فى بحر السلبية!
- وما هى المهارات الضرورية للنجاح فى الإيجابية ؟
- وما هى الصفات الشخصية اللازم توافرها للتميز فى الإيجابية ؟
- وكيف يكون الحوار الإيجابى ؟
- وكيف تكون إيجابيا مع النفس والآخرين ؟

